

**ANALISIS MODEL PERHITUNGAN  
PENETAPAN BIAYA PREMI ASURANSI JIWA SYARIAH  
DALAM HUBUNGANNYA DENGAN SEGMENTASI PASAR  
DAN LABA PERUSAHAAN  
(Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung)**

**Skripsi**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

**Oleh:**

**Pungky Eko Winarto  
NPM : 1551020253**

**Program Studi : Perbankan Syariah**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
1440 H / 2019 M**

**ANALISIS MODEL PERHITUNGAN  
PENETAPAN BIAYA PREMI ASURANSI JIWA SYARIAH  
DALAM HUBUNGANNYA DENGAN SEGMENTASI PASAR  
DAN LABA PERUSAHAAN  
(Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung)**

**Skripsi**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

**Oleh:**

**Pungky Eko Winarto  
NPM : 1551020253**

**Jurusan : Perbankan Syariah**

**Pembimbing I : Dr. Nasruddin, M. Ag.**

**Pembimbing II : Yulistia Devi, S.E.,M.S.Ak**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
1440 H / 2019 M**

## ABSTRAK

Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin merupakan perusahaan asuransi jiwa murni syariah yang menaruh perhatian bagi perkembangan perasuransian di Indonesia khususnya perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk dapat bermuamalah berdasarkan syariat islam. Asuransi ini menawarkan produk yang dimilikinya. Setiap produk pastinya memiliki harga, harga dalam asuransi dinamakan premi, pada produk perbankan premi tidak dapat ditetapkan secara langsung ada ketentuan dan perhitungan tertentu yang harus dilakukan terlebih dahulu berbeda dengan produk sekolah/universitas dan produk individu. Bagaimana perhitungan penetapan biaya premi yang dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin pada produk asuransi khususnya produk perbankan, cara atau sistem seperti apa yang digunakan untuk menghitung premi pada produk tersebut.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana model perhitungan penetapan biaya premi pada produk PT Asuransi Jiwa Syariah Cabang Bandar Lampung, Bagaimana penentuan segmentasi pasar berdasarkan produk yang ditawarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin dan Bagaimana Keterkaitan antara perhitungan premi dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung, Bagaimana keterkaitan antara segmentasi pasar dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Data yang digunakan adalah data Primer dan data Skunder. Sifat penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan observasi, wawancara, dokumentasi dan kepustakaan. Teknik analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dengan teknik yang digunakan berupa reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Kesimpulan dari penelitian ini secara singkat adalah model perhitungan biaya premi pada produk pembiayaan/perbankan berdasarkan tabel premi bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP menurun Per usia Per 1000 uang pertanggungan dan tabel seleksi risiko. Sedangkan pada produk individu dan kumpulan penetapan premi memiliki ketetapan dan tidak mengalami perubahan. Segmentasi pasar difokuskan kepada produk perbankan/pembiayaan dan produk Sekolah/Universitas (kumpulan) dengan ketentuan peserta minimum 40 orang. Penggunaan perhitungan penetapan biaya premi menggunakan tabel premi bruto dan seleksi risiko ini agar memberikan harga yang sesuai dengan keinginan dari konsumen serta untuk meningkatkan pendapatan dari laba perusahaan itu sendiri. Dengan melakukan segmentasi pasar yang tepat dan sesuai dengan target sasaran maka persentase penjualan akan meningkat hal ini akan mempengaruhi pendapatan dari laba perusahaan. Laba di dapatkan dari nasabah pemegang polis aktif.

Kata Kunci : *Asuransi Syariah, Asuransi Jiwa Syariah, Premi, Segmentasi Pasar, dan Laba*





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telp (0721) 703260**

**PERSETUJUAN**

**Judul Skripsi : ANALISIS MODEL PERHITUNGAN PENETAPAN  
BIAYA PREMI ASURANSI JIWA SYARIAH DALAM  
HUBUNGANNYA DENGAN SEGMENTASI PASAR  
DAN LABA PERUSAHAAN (Studi Pada PT Asuransi  
Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung)**

**Nama : Pungky Eko Winarto**

**NPM : 1551020253**

**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Jurusan : Perbankan Syariah**

**MENYETUJUI**

**Untuk di Munaqasahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung**

**Pembimbing I**

**Dr. Nasruddin, M. Ag.**  
**NIP.195809241990031003**

**Pembimbing II**

**Yulistia Devi, S.E., M.S.Ak.**  
**NIP.**

**Mengetahui,**  
**Ketua Jurusan Perbankan**

**Dr. Erike Anggraini, M.E., Sy.**  
**NIP.198208082011012009**





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**Alamat: Jl. Let. Kol. H. Endro Suratmin Sukarame 1 Bandar Lampung 35131 Telp (0721) 703260**

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul : **ANALISIS MODEL PERHITUNGAN PENETAPAN BIAYA PREMI ASURANSI JIWA SYARIAH DALAM HUBUNGANNYA DENGAN SEGMENTASI PASAR DAN LABA PERUSAHAAN (Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung)**, Disusun Oleh : **PUNGKY EKO WINARTO, NPM :1551020253, Jurusan : Perbankan Syariah.** Telah diujikan dalam sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/ Tanggal : **Kamis, 22 Agustus 2019.**

**TIM MUNAQASYAH**

**Ketua**

**: Dr. H. Ahmad Isaeni, M. A.**

**Sekretaris**

**: Dinda Fali Rifan, M. Ak.**

**Penguji I**

**: Any Eliza, M. Ak.**

**Penguji II**

**: Yulistia Devi, S.E., M.S.Ak.**

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Dr. Kuslan Abdul Ghofur, M.S.I**

**198008012003121001**



## MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ

وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا

وَلَا تَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu Telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum Karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

(QS Al Maidah [5]: 2)

## PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur kepada Allah SWT dan dari hati yang terdalam atas karunia dan rahmatnya sehingga saya bisa menyelesaikan Skripsi ini. Sebagai tanda bukti cita yang tulus saya, saya persembahkan karya tulis ini kepada:

1. Untuk kedua orang tua saya, Bapak Tukiran Sidik, dan Ibu Suhartatik. Berkat dukungan dan kesabaran serta do'a yang senantiasa dipanjatkan tiada henti dari Bapak dan Ibu untuk kesuksesan anaknya dalam menyemangati dan membiayai saya kuliah selama 4 tahun ini, skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu dan mengantarkan ku meraih impian gelar Sarjana ini.
2. Adik laki-lakiku Rama Dwi Susanto yang menjadi temanku di rumah dan selalu memberikan dukungan dan doanya untuk ku dan untuk keluarga besar yang telah mendukung dan mensupport selama ini, Om Sunardi, Mbak Endang, Mbak Sri Lestari, Mbak Sulastri, Mbah Waginem, Mbah Panijo, Bude Ratmini dan Bude Siswati.
3. Serta almamater tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

## **RIWAYAT HIDUP**

Nama Pungky Eko Winarto, dilahirkan di Oku Timur Sumatra Selatan pada tanggal 29 Mei 1996, anak pertama dari pasangan Tukiran Sidik dan Suhartatik. Pendidikan dimulai dari Sekolah Dasar Negeri (SDN) 1 Sumber Agung dan selesai pada tahun 2008, Sekolah Menengah Pertama (SMP) PGRI Sumber Agung dan selesai tahun 2011, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMA N) 1 Buay Madang selesai tahun 2014 dan mengikuti tingkat pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung dimulai pada semester I Tahun Akademik 2015/2016.

Selama menjadi mahasiswa, aktif diberbagai kegiatan intra maupaun ekstra Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, Anggota KAMMI Devisi Sosial Masyarakat (Sosmas) dan Anggota UKM Kelompok Studi Pasar Modal Syariah UIN Raden Intan Lampung Devisi Public Relation (PR),

Bandar Lampung, 06 Mei  
2019  
Yang Membuat,

Pungky Eko Winarto



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk sehingga skripsi yang berjudul **Analisis Model Perhitungan Penetapan Biaya Premi Asuransi Jiwa Syariah Dalam Hubungannya Dengan Segmentasi Pasar Dan Laba Perusahaan (Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung)** dapat diselesaikan, shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW dan juga keluarga, sahabat serta para pengikut beliau.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pendidikan program Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu ekonomi.

Dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, serta denga tidak mengurangi rasa terima kasih atas bantuan semua pihak, rasa hormat dan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan mahasiswa.
2. Erike Anggraini, S.E.,D.B.A Ketua Program Studi Perbankan Syariah.

3. Bapak Dr. Nasruddin, M. Ag. Selaku pembimbing I dan Ibu Yulistia Devi, S.E.,M.S.Ak selaku pembimbing II yang telah memberikan saran, perhatian, arahan, bimbingan, dan masukan yang berarti selama penulisan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu.
4. Bapak Ibu dosen, para staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan bantuan selama dimasa bangku kuliah.
5. Untuk teman-temanku seangkatan seperjuangan yang tercinta Swag Partners Rudi, Estu, Anita, Metri, Diah, Sri Utami, Etik dan Kikit yang selama ini memberikan suport dan dukungan selama masa kuliah sampai saat ini.
6. Teman-teman Perbankan Syariah Kelas G Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2015 UIN Raden Intan Lampung dan teman-teman KKN 140.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tepat waktu

Ahirnya atas jasa dan bantuan dari semua pihak baik berupa moril ataupun materil penulis panjatkan doa kepada Allah SWT semoga bantuan yang diberikan selama ini kepada penulis di balas oleh Allah dan menjadi amal jariyah yang tidak pernah surut mengalir pahalanya. Dan semoga skripsi ini menjadi berkah dan bermanfaat baik bagi penulis ataupun bagi pihak lainnya.

Bandar Lampung, 12-Mei-2019  
Penulis

**Pungky Eko Winarto**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Penegasan Judul.....	1
B. Alasan Memilih Judul.....	3
C. Latar Belakang.....	4
D. Rumusan Masalah.....	14
E. Tujuan Penelitian.....	14
F. Manfaat Penelitian.....	15
G. Metode Penelitian.....	15
 <b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Kajian Teori .....	22
1. Asuransi Syariah .....	22
a. Pengertian Asuransi Syariah .....	22
b. Akad dan Produk Asuransi Syariah .....	23
c. Dasar Hukum Asuransi Syariah.....	24
d. Perbedaan Asuransi Konvensional Dengan Asuransi Syariah .....	31
2. Asuransi Jiwa Syariah.....	35
a. Pengertian Asuransi Jiwa .....	35
b. Produk Asuransi Jiwa Syariah .....	37
c. Syarat Umum dan Fungsi Asuransi Jiwa Syariah.....	40
d. Sasaran Asuransi Jiwa Syariah .....	42



3. Premi Asuransi.....	45
a. Pengertian Premi Asuransi.....	45
b. Perhitungan Premi Asuransi Jiwa .....	49
c. Rumus Premi Asuransi.....	51
d. Komponen Premi Asuransi .....	52
e. Pengelolaan Premi Asuransi .....	54
4. Segmentasi Pasar .....	57
a. Pengertian Segmentasi Pasar .....	57
b. Menetapkan Pasar Sasaran.....	59
c. Menentukan Posisi Pasar .....	62
5. Laba Perusahaan .....	63
a. Pengertian Laba.....	63
b. Manajemen Laba.....	63
c. Strategi Manajemen Laba .....	64
d. Penentuan Kualitas Laba.....	65
B. Tinjauan Pustaka.....	67
<b>BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	74
1. Sejarah Berdiri nya PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin .....	74
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	77
3. Struktur Organisasi.....	77
B. Deskripsi Data Penelitian .....	78
1. Produk-produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	78
2. Besaran Premi Pada Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	81
3. Perhitungan Premi yang digunakan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	82
4. Pembagian Wilayah Marketing Yang dilakukan PT Asuransi Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	86
5. Perkembangan Perusahaan .....	88
6. Target Pemasaran Produk.....	90

#### **BAB IV ANALISIS DATA**

A. Model perhitungan penetapan biaya premi pada Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung.....	91
B. Penentuan Segmentasi Pasar berdasarkan produk yang Ditawarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	106
C. Keterkaitan antara perhitungan premi dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	115
D. Keterkaitan antara segmentasi pasar dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	119

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	124
B. Saran.....	126

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>128</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1. Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	11
2. Tabel Seleksi Resiko .....	12
3. Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	81
4. Tabel Seleksi Risiko .....	83
5. Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang Pertanggungan .....	84
6. Aplikasi Daftar Peserta Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung Tahun 2018 .....	85
7. Pembagian Wilayah Marketing PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	86
8. Target Sasaran Pemasaran Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	90
9. Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per 1000 Uang Pertanggungan .....	93
10. Tabel Seleksi Resiko .....	97
11. Segmentasi Berdasarkan Geografis PT Asuransi Jiwa Syariah Bandar Lampung .....	110
12. Segmentasi Berdasarkan Demografis PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	112



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
1. Grafik Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting PT Asuransi JiwaSyariah Al Amin Bandar Lampung .....	10
2. Struktur Organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018.....	77
3. Grafik Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung .....	88
4. Grafik Produksi Produk pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018 .....	88
5. Grafik Jumlah Peserta Perbulan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018 .....	89
6. Grafik Produksi Produk pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018 .....	118
7. Grafik Jumlah Peserta Perbulan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018 .....	120
8. Grafik Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting PT Asuransi JiwaSyariah Al Amin Bandar Lampung .....	122

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Penunjukan Dosen  
Penguji Munaqasah Tahun Akademik 2019/2020
- Lampiran 2 Berita Acara Munaqasah
- Lampiran 3 Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Penunjukan Dosen  
Pembimbing Tahun Akademik 2018/2019
- Lampiran 4 Berita Acara Seminar Proposal
- Lampiran 4 Blangko Konsultasi
- Lampiran 5 Panduan Wawancara
- Lampiran 6 Surat Izin Pra Riset dan Riset ke PT Asuransi Jiwa Syariah Al  
Amin Bandar Lampung
- Lampiran 7 Surat Persetujuan Pra Riset dan Riset dari PT Asuransi Jiwa  
Syariah Al Amin Bandar Lampung
- Lampiran 8 Surat Permohonan Asuransi Dan Pernyataan Peserta (SPAPP)
- Lampiran 9 Contoh Kontrak atau Sertifikat Pemegang Polis Asuransi Syariah  
Al Amin AT TA'MIN Individu
- Lampiran 10 Dokumentasi Riset

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Penegasan Judul

Guna memperjelas presepsi pokok bahasan, maka perlu penjelasan judul dengan makna atau definisi yang terkandung didalamnya, judul skripsi ini adalah “**Analisis Model Perhitungan Penetapan Biaya Premi Asuransi Jiwa Syariah Dalam Hubungannya Dengan Segmentasi Pasar dan Laba Perusahaan**” (Studi pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung), judul tersebut terdiri dari beberapa pokok pembahasan dalam kajian yang penulis buat yakni:

**Analisis** merupakan cara berfikir. Hal itu berkaitan dengan pengujian secara sistematis terhadap sesuatu untuk menentukan bagian, hubungan antar bagian, dan hubungannya dengan keseluruhan.<sup>1</sup>

**Model** adalah pola (contoh, acuan, ragam, dan sebagainya dari sesuatu yang akan dibuat atau dihasilkan).<sup>2</sup>

**Perhitungan** adalah membilang, (menjumlahkan, mengurangi, membagi memperbanyakkan, dan sebagainya).<sup>3</sup>

**Penetapan** adalah proses, cara, perbuatan, menetapkan, penentuan, pengangkatan (jabatan dan sebagainya), pelaksanaan (janji, kewajiban dan sebagainya).<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Cet, XIV, Bandung, 2011, h.244.

<sup>2</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Pusat Bahasa (Jakarta, Pusat Bahasa, 2008) , h. 964.

<sup>3</sup> *Ibid*, h. 1112



**Biaya** adalah uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya).<sup>5</sup>

**Premi** adalah sejumlah uang yang dibayar tertanggung kepada penanggung untuk mengikat penanggung membayar ganti rugi atas terjadinya resiko.<sup>6</sup>

**Asuransi jiwa syariah** adalah asuransi yang bertujuan menanggung orang terhadap kerugian finansial tak terduga yang disebabkan karena meninggalnya terlalu cepat atau hidupnya terlalu lama<sup>7</sup>. Asuransi jiwa merupakan suatu bentuk kerja sama antara orang-orang yang ingin menghindarkan atau minimal mengurangi risiko yang diakibatkan karena risiko kematian, risiko hari tua dan risiko kecelakaan.<sup>8</sup>

**Segmentasi Pasar** adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pemasaran tersendiri.<sup>9</sup>

**Laba perusahaan** adalah pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian.<sup>10</sup>

---

<sup>4</sup> *Ibid*, h. 1137.

<sup>5</sup> *Ibid*, h. 196

<sup>6</sup> Veithzal Rivai, Andria Permata, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h.656.

<sup>7</sup> Abbas Salim, *Asuransi & Manajemen Risiko* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2012), h. 25.

<sup>8</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), h. 272.

<sup>9</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.187.

<sup>10</sup> Subramanyam, John J. Wild, *Analisis Laporan Keuangan, Edisi 10 Buku 2* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h.4.

## **B. Alasan Memilih Judul**

Adapun yang menjadi alasan penulis dalam memilih judul tersebut untuk diteliti adalah sebagai berikut:

### **1. Alasan Objektif**

Pada produk perbankan/pembiayaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung tidak dapat melakukan perhitungan dan penetapan biaya premi secara langsung ada ketentuan dan perhitungan yang harus dilakukan terlebih dahulu. Berbeda dengan produk lainnya yang memiliki ketetapan dan tidak mengalami perubahan. Dalam menetapkan biaya premi pada produk perbankan perusahaan asuransi memiliki patokan tabel tersendiri yang digunakan. Yaitu tabel premi bruto dan tabel seleksi risiko, kedua tabel ini nantinya yang akan melihat besarnya premi yang akan di bayarkan oleh nasabah setiap tahunnya. Bagaimana cara dan sistim perusahaan asuransi melakukan perhitungan penetapan biaya premi dengan menggunakan tabel premi bruto dan selesi risiko.

### **2. Alasan Subjektif**

- a. Pokok bahasan ini sesuai dengan yang dibahas di jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang merupakan suatu kajian keilmuan yang berkaitan dengan penerapan asuransi jiwa syariah.
- b. Penulis optimis bahwa penelitian ini dapat diselesaikan, hal ini didukung tersediannya literatur-literatur di perpustakaan ataupun

sumber lainnya seperti jurnal, artikel dan data yang diperlukan berkaitan dengan asuransi jiwa syariah.

### C. Latar Belakang

Dalam menyongsong masa depan dan upaya mengantisipasi kemungkinan terjadinya risiko dalam kehidupan ekonomi yang akan dihadapi, perlu dipersiapkan sejumlah dana tertentu sejak dini. Salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut dapat dilakukan melalui asuransi.

Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful* atau *Tadhamun*) merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.<sup>11</sup> Pada dasarnya, Allah SWT memberikan perintah mempersiapkan hari depan, sesuai dengan firman-Nya sebagai berikut:

#### 1. Al-Qur'an surah Al-Hasyr ayat 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ  
إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: “Hai orang yang beriman!. Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Qs. Al-Hasyr [59]: 18).<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Fatwa No 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

<sup>12</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quds Al-Quran Tafsir Bil Hadis* (Bandung: Cordoba, 2013), h. 548.



Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan modern yang melakukan manajemen risiko yang mungkin dihadapi di masa yang akan datang.<sup>13</sup> Risiko di masa datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, sakit atau risiko kecelakaan. Oleh karena itu, setiap risiko yang akan dihadapi harus ditanggulangi sehingga tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar lagi.<sup>14</sup>

Pada asuransi syariah setiap peserta sejak awal bermaksud saling tolong menolong dan melindungi satu dengan yang lain dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebajikan yang disebut *Tabarru'*.<sup>15</sup> Firman Allah tentang perintah untuk saling tolong menolong dalam perbuatan positif, antara lain:

2. Al-Qur'an surah Al-Maidah Ayat ke 2



وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (QS. Al-Maidah [5]: 2)<sup>16</sup>

<sup>13</sup> *Ibid*, h. 249.

<sup>14</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), h.260.

<sup>15</sup> *Ibid*, h.245.

<sup>16</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quds Al-Quran Tafsir Bil Hadis* (Bandung: Cordoba, 2013), h. 106.

Perusahaan asuransi membebankan sejumlah tarif asuransi/premi yang harus dibayar tertanggung. Tarif asuransi merupakan harga per unit produk asuransi. Harga itu sebagaimana harga produk barang berwujud yang merupakan fungsi dari biaya produksi. Dalam industri asuransi, biaya produksi belum diketahui pada saat kontrak dibuat (pada saat penetapan harga) dan belum diketahui sampai saat polis yang bersangkutan habis masa berlakunya.<sup>17</sup>

Dalam penentuan dan perhitungan tarif premi asuransi ada tiga elemen yang harus diperhatikan dalam menentukan model perhitungan premi asuransi jiwa itu sendiri<sup>18</sup>. Yaitu mortalitas, interest, dan loading (pembebanan biaya operasional). Semua polis asuransi jiwa mengharuskan pembayaran premi di muka, yaitu sebelum asuransi menjadi efektif. Perhitungan premi asuransi menggunakan teknik diskonto, karena faedah asuransi jiwa merupakan pembayaran sejumlah uang tertentu pada masa yang akan datang. Selain itu juga dalam perhitungan premi dasar biaya-biaya operasional perusahaan asuransi itu belum dibebankan ke dalam premi. Alokasi biaya dasar ini ke dalam premi disebut loading. Premi dasar yang sudah ditambah dengan loading disebut premi bruto.

Kewajiban dasar perusahaan asuransi adalah membayar santunan kematian. Karena itu, penanggung harus mengetahui perkiraan harapan hidup orang yang ditanggungnya. Dengan memanfaatkan teori probabilitas dan

---

<sup>17</sup> Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi, Ed. 1, Cet. 4* (Jakarta:PT Bumi Aksara, 2006), h.37-38.

<sup>18</sup> *Ibid*, h. 42.

statistik, harapan hidup itu dapat dihitung, hasil perhitungan yang dikerjakan oleh aktuaris, disusun dalam sebuah tabel yang dinamakan tabel mortalitas. Salah satu dari tabel itu ialah tabel mortalitas yang diterbitkan oleh CSO (*commissioners Standard Ordinary*) USA tahun 1958. Dimana dalam tabel tersebut terdapat beberapa indikator penentu yakni umur, jumlah yang hidup, jumlah yang mati, tingkat kematian dan harapan lama hidup. Yang perlu diingat, bahwa angka dalam tabel mortalitas adalah hasil perhitungan dengan peralatan matematika dan statistik, dengan mempergunakan dasar hanya faktor usia. Dalam kehidupan sehari-hari tingkat kematian itu selain disebabkan faktor usia, banyak faktor lain yang mempengaruhi, seperti jenis pekerjaan seseorang, kondisi kesehatan dan fisiknya serta kebiasaannya/cara hidup seseorang, karena itu tabel mortalitas dipakai sebagai dasar perhitungan penetapan premi, sedangkan masing-masing perusahaan asuransi mempunyai prosedur tersendiri untuk menentukan premi yang final.<sup>19</sup>

Setiap perusahaan pasti memiliki produk tidak terkecuali perusahaan asuransi, dimana setiap produk yang dihasilkan nantinya akan dijual kepada konsumen melalui pasar. Pasar untuk suatu produk atau jasa sangatlah luas. Perusahaan tidak mudah untuk memasuki pasar yang demikian luas dan kalupun bisa kemungkinan berhasil sangatlah kecil, apalagi untuk usaha-usaha baru. Pasar yang demikian luas ini jika tidak dipilah-pilah akan menyulitkan perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasarannya. Karena pasar yang demikian luas maka sebelum memasarkan produknya produsen

---

<sup>19</sup> *Ibid*, h.89-92.

harus lebih dahulu melakukan riset pasar. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar pasar yang akan dimasuki, siapa yang akan menjadi konsumen produk tersebut dan seberapa besar saingan kita. Tentunya semua ini tergantung kemampuan perusahaan tersebut.

Kegiatan memilah-milah atau lebih dikenal dengan nama segmentasi pasar. Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pemasaran tersendiri. Perusahaan dalam menjual produknya ke nasabah membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan kriteria yang mereka inginkan. Pembagian pasar ini memudahkan perusahaan dalam menentukan nasabah atau konsumen sasarannya.<sup>20</sup> Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya.<sup>21</sup>

Perusahaan melakukan bisnis dengan tujuan agar tercapai laba atau profit yang maksimal, apabila perusahaan telah membuat sebuah produk dengan nilai yang bersaing dipasaran, kemudian membuat sebuah strategi pemasaran yang tepat dengan melakukan segmentasi pasar, diharapkan pada akhirnya produk tersebut memberikan sumbangan besar dalam perolehan laba akhir perusahaan asuransi jiwa syariah itu sendiri.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana Prenanda Media Group, 2010), h.99-100.

<sup>21</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), h. 208.

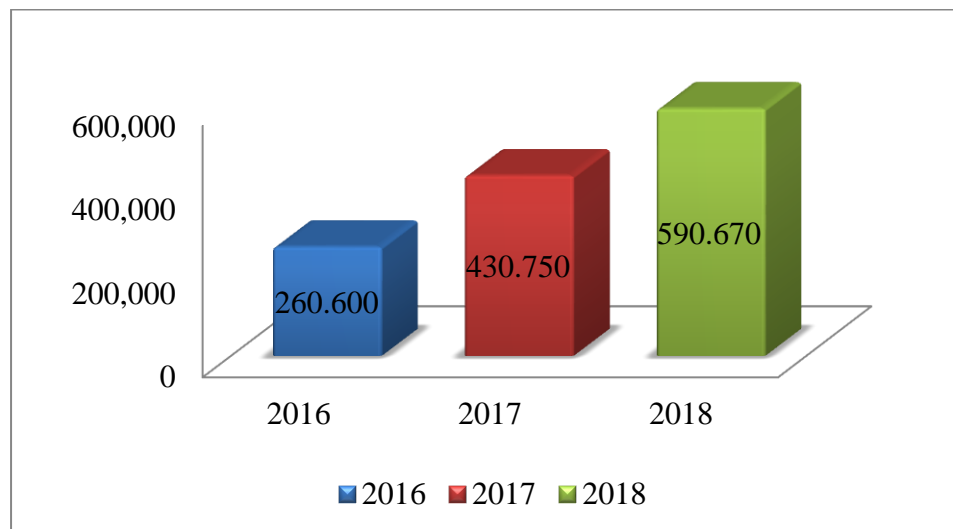
<sup>22</sup> Agus Purnomo, "Analisis Pembayaran Premi Dalam Asuransi Syariah", *Jurnal of Islamic Economics*, Vol. 1 No. 1, (Januari 2017), h.30.



Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin merupakan perusahaan asuransi jiwa murni syariah yang menaruh perhatian bagi perkembangan perasuaransian di Indonesia khususnya perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk dapat bermuamalah berdasarkan syariat islam. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin didirikan berdasarkan akta pendirian Nomor : 32 tanggal 09 September 2009 yang dibuat dihadapan Edi Priyono, Notaris di Jakarta yang telah mendapat persetujuan Menteri Kehakiman Republik Indonesia Berdasarkan Surat Keputusan Nomor : C-98-HT.03.02-Th.2002 tanggal 04 Februari 2002 dan telah mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan Nomor AHU-52857.AH.01.01.Tahun 2009 tanggal 02 November 2009.

Seiring berkembang nya zaman perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin mengalami perkembangan yang baik dengan adanya pembukaan cabang-cabang usaha baru dan memperluas jaringan nya. Salah satu nya Asuransi Jiwa Syariah Al-amin Cabang Bandar Lampung yang beralamatkan di Jl. Sultan Agung No.20, Perumnas Way Halim, Kedaton, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132.

Berdasarkan Pra riset di Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung di peroleh data tentang jumlah pertumbuhan laba dan produk-produk yang dimiliki diantaranya:



**Gambar 1**  
**Grafik Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting PT**  
**Asuransi Jiwa Syariah Al Amin (Dalam Jutaan Rupiah)**

Pertumbuhan laba pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung mengalami peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Dimana pada tahun 2018 pertumbuhan laba mencapai Rp 590.670 juta. Hal ini menunjukkan bahwa harga pada produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan segmentasi yang dilakukan oleh perusahaan cukup efektif dalam mengembangkan perusahaan. Laba di dapat dari setiap produk yang dimiliki oleh perusahaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung dimana nantinya produk inilah yang akan diperhitungkan harganya dan di pasarkan melalui pasar oleh perusahaan asuransi. Adapun produk yang dimiliki oleh perusahaan asuransi adalah sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin**  
**Bandar Lampung**

Jenis Produk		Tarif
Produk Perbankan	1. Bank Syariah Mandiri a. Asuransi Pembiayaan Multiguna b. Asuransi Pembiayaan Pensiunan c. Asuransi Pembiayaan Implan (Gol Penghasilan Tetap) d. Asuransi Pembiayaan KPR/KKB e. Asuransi Pembiayaan Joint Live f. Asuransi Pembiayaan Mikro g. Asuransi Bisnis Banking ( Pembiayaan Besaran 1M Keatas)	Tidak dapat di tetapkan secara langsung
	2. BPR Dan BPRS (Asuransi Pembiayaan Syariah) a. Asuransi Uang Pertanggungan Tetap b. Asuransi Uang Pertanggungan Menurun	Tidak dapat di tetapkan secara langsung
	1. Asuransi Mikro	50.000
	1. Asuransi Beasiswa (Universitas) 2. Personal Asider (Sd,Smp Dan Sma)	15.000

*Sumber :Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018*

Berdasarkan Pada tabel 1 dimana pada asuransi syariaiah ini memiliki banyak produk dimana pada setiap produk pasti memiliki harga atau premi, didalam harga pasti di perlukan penetapan atau perhitungan. Perhitungan pada setiap produk pastinya memiliki jumlah dan besaran yang berbeda. Dimana pada produk perbankan di PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin ini

tidak bisa melakukan perhitungan dan penetapan secara langsung ada ketentuan dan perhitungan yang harus di lakukan terlebih dahulu. Berbeda dengan produk individu dan produk sekolah yang preminya sudah ditetapkan dan tidak mengalami perubahan, sedangkan pada produk perbankan penentuan premi harus di perhitungkan terlebih dahulu, dimana dalam memperhitungkan penetapan premi pada produk perbankan PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin memiliki patokan tabel sendiri yakni tabel premi bruto dan tabel seleksi resiko.

**Tabel 2**  
**Tabel Seleksi Resiko**

UANG PERTANGGUNGAN (RUPIAH)	USIA PESERTA + JANGKA WAKTU (TAHUN)			
	≤ 36	37 – 46	47 – 56	57 – 65
s/d 100.000.000	FREE COVER			B
> 100.000.000 s/d 300.000.000				
> 300.000.000 s/d 500.000.000	A	B	C	
> 500.000.000 s/d 600.000.000	B	C	D	
> 600.000.000 s/d 800.000.000	C	D	E	
> 800.000.000 s/d 1.000.000.000	E			

*Sumber :Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018*

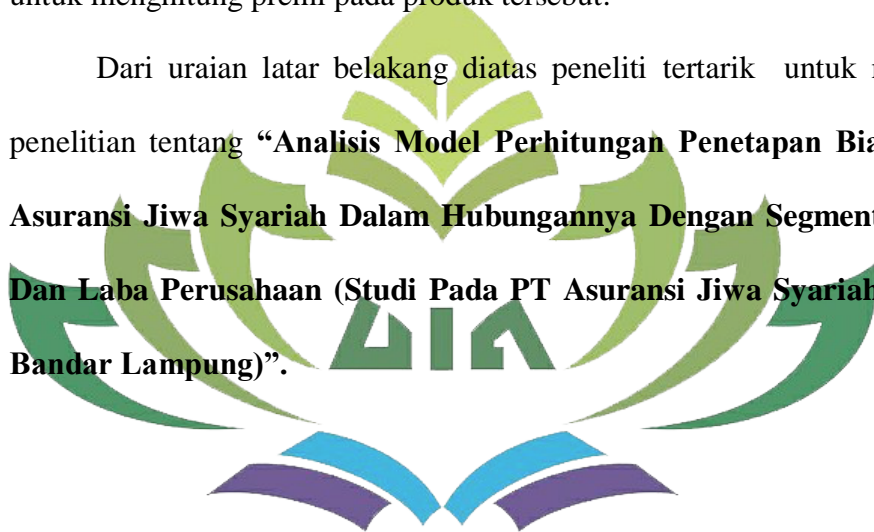
Sedangkan pada penelitian terdahulu rata-rata dalam menetapkan model perhitungan biaya premi ini menggunakan elemen tabel mortalitas, interest dan loading (beban biaya oprasional). Selain itu banyak masyarakat atau nasabah dari PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin itu sendiri masih awam dan tidak mengetahui bagaimana perhitungan penetapan biaya premi mereka hanya mengetahui besaran premi yang mereka bayarkan setiap tahunnya atau setiap jatuh tempo nya, mereka tidak mengetahui indikator apa saja dan



patokan apa yang menjadi penetapan premi tersebut. Pihak asuransi juga tidak memberitahukan bagaimana proses perhitungan didapatkannya premi tersebut mereka hanya memberitahukan besaran preminya saja.

Oleh karena itu peneliti akan melihat bagaimana perhitungan penetapan biaya premi yang dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin dalam melakukan perhitungan penetapan biaya premi pada produk asuransi khususnya produk perbankan, cara atau sistem seperti apa yang digunakan untuk menghitung premi pada produk tersebut.

Dari uraian latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Analisis Model Perhitungan Penetapan Biaya Premi Asuransi Jiwa Syariah Dalam Hubungannya Dengan Segmentasi Pasar Dan Laba Perusahaan (Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung)”**.



#### **D. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana model perhitungan penetapan biaya premi pada produk perbankan di PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung?
2. Bagaimana penentuan segmentasi pasar berdasarkan produk yang ditawarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung?
3. Bagaimana keterkaitan antara perhitungan premi dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung?
4. Bagaimana keterkaitan antara segmentasi pasar dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini:

1. Untuk menganalisis model perhitungan penetapan biaya premi pada produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung
2. Untuk menganalisis penentuan segmentasi pasar berdasarkan produk yang ditawarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung
3. Untuk menganalisis keterkaitan antara perhitungan dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung
4. Untuk menganalisis keterkaitan antara segmentasi pasar dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung

## **F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

### **1. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan nantinya mampu memberikan informasi serta gambaran kepada pihak perusahaan mengenai perhitungan penetapan biaya premi asuransi dalam hubungannya dengan segmentasi pasar yang tepat untuk memperoleh laba perusahaan yang maksimal di PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung.

### **2. Bagi Akademik**

Sebagai bahan pertimbangan dalam pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi terutama dalam sektor lembaga keuangan syariah mengenai model penetapan biaya premi asuransi jiwa syariah serta hubungan nya dengan segmentasi pasar dan laba perusahaan.

### **3. Bagi Peneliti**

Sebagai upaya mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya pada mata kuliah Perbankan Syariah yang di peroleh selama mengikuti perkuliahan, yaitu salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi.

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

#### **a. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian pada penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu suatu penelitian lapangan yang langsung

dilakukan di lapangan atau kepada responden.<sup>23</sup> Penelitian ini dilakukan di PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung.

#### b. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian ini termaksud dalam penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang menggambarkan dan menginterpretasikan objek apa adanya. Penelitian ini sering disebut penelitian non eksperimen karena peneliti tidak melakukan kontrol dan tidak memanipulasi variabel penelitian. Tujuannya menggambarkan secara sistematis fakta, objek atau subjek apa adanya dengan tujuan menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek yang diteliti secara tepat. Penelitian deskriptif yang dimaksudkan adalah penelitian yang menggambarkan lebih lanjut mengenai model perhitungan penetapan biaya premi pada produk asuransi jiwa syariah serta hubungannya terhadap segmentasi pasar dan laba perusahaan.<sup>24</sup>

## 2. Data dan Sumber Data

Dalam penelitian sumber data merupakan sesuatu hal yang sangat penting untuk dapat digunakan dalam menunjang dan mendukung hasil penelitian. Dimana sumber data dalam penelitian nantinya akan menjelaskan riil atau tidaknya suatu penelitian tersebut.

---

<sup>23</sup> Etta Mamang Sangadji, Sopiah, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2010), h. 28.

<sup>24</sup> *Ibid.*



Dalam hal ini penulis menggunakan beberapa data, diantaranya adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer ini, disebut juga data asli atau data baru. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari lapangan atau lokasi penelitian yaitu PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung melalui wawancara dan observasi secara langsung dengan Pimpinan Cabang atau responden.<sup>25</sup>

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang ada. Data ini, biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan peneliti terdahulu. Data sekunder disebut juga data tersedia.<sup>26</sup> Data sekunder pada penelitian ini berupa jurnal-jurnal pendukung dari penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian, buku dan sumber online yang terkait serta data dari web Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

### 3. Teknik pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah *pemilihan* menunjukkan pengamatan mengedit dan memfokuskan pengamatan secara sengaja atau tidak, *pengubahan* menunjukkan bahwa observasi boleh mengubah perilaku atau suasana

---

<sup>25</sup> Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian & Aplikasinya* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h. 82.

<sup>26</sup> *Ibid.*

tanpa mengganggu kewajarannya, *pencatatan* upaya merekam kejadian-kejadian dengan menggunakan catatan lapangan, sistem kategori dan metode lainnya, *pengodean* menunjukkan proses penyederhanaan catatan-catatan itu melalui metode reduksi data, serangkaian perilaku dan suasana yang berkenaan dengan organisme in situ, sesuai dengan tujuan-tujuan empiris.<sup>27</sup> Pada observasi ini peneliti melakukan riset ke PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung terlebih dahulu tentang data yang di perlukan dalam penelitian dengan mencatat semua sumber yang di sampaikan dari pimpinan cabang, kemudian memilih dan menyortir data yang penting dan akan digunakan dalam penelitian ini.

#### b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara kepada responden, dan jawaban-jawaban responden dicatat atau direkam. Wawancara pada penelitian ini di lakukan dengan Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin untuk mengetahui model perhitungan penetapan biaya premi Asuransi Jiwa Syariah serta hubungan penetapan biaya premi asuransi dengan segmentasi pasar dan laba perusahaan.<sup>28</sup>

#### c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subyek penelitian, namun melalui dokumen. Dokumen

---

<sup>27</sup> *Ibid*, h. 86.

<sup>28</sup> *Ibid*, h. 85.

yang digunakan dapat berupa buku harian, surat pribadi, laporan, notulen rapat, catatan kasus dalam pekerjaan sosial dan dokumen lainnya.<sup>29</sup> Dalam penelitian ini pengumpulan data melalui dokumentasi yang digunakan oleh peneliti berupa rekaman, arsip atau data tentang perhitungan premi, tabel seleksi risiko dan pembagian area pemasaran dari PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung, foto serta rekaman video yang dilakukan dengan pimpinan cabang.

#### d. Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan cara membaca sumber informasi berupa bahan-bahan pustaka atau berbagai macam bahan bacaan dalam perpustakaan yang menghimpun informasi dalam berbagai disiplin ilmu pengetahuan. Informasi dapat berupa teori, generalisasi, maupun konsep yang dikemukakan ahli pada sumber kepustakaan.<sup>30</sup>

#### 4. Teknik Analisa Data

Teknis analisa merupakan tahapan yang dilakukan untuk mengolah dan menyusun data yang diperoleh secara sistematis dimana data yang didapat dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi ataupun interview dan mengorganisasikan data kedalam beberapa kategori, menjelaskan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun dalam pola-pola tertentu, memisahkan data yang penting untuk penelitian dan data yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang mampu dipahami oleh pembaca ataupun mampu dipahami oleh diri sendiri.

---

<sup>29</sup> *Ibid*, h. 82.

<sup>30</sup> *Ibid*, h. 37.

Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang analisa data nya di lakukan baik sebelum terjun langsung dilapangan, saat penelitian dilapangan dan saat setelah selesai memperoleh data dari lapangan. Analisa data kualitatif yang dipakai dalam penelitian ini bersifat induktif, yaitu suatu analisa berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis.

Saat menganalisa data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari tempat penelitian data yang diperoleh dan tertitik tolak dari hal-hal yang khusus kemudian ditarik kesimpulan secara umum dan menyeluruh. Dalam penelitian yang dilakukan peneliti ini menggunakan teknik analisis data yang bersifat deskriptif kualitatif yaitu menjabarkan atau mendeskripsikan data yang diperoleh dari tempat penelitian dengan berbagai instrumen yang digunakan untuk memperoleh data tersebut. Adapun teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan teknik yang digunakan dalam penelitian kualitatif. Dalam reduksi data peneliti ini merangkum, menyortir hal-hal yang pokok, memilih dan fokus pada hal-hal yang penting, mencari pola dan tema dari penelitian tersebut. Dimana dalam teknik analisis ini harus memilih, menggolongkan, memfokuskan, memisahkan yang tidak diperlukan dan mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga kesimpulan ahir dapat diperoleh dengan jelas dan dapat diambil



#### b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu teknik analisis yang penting dari penelitian kualitatif. Dimana sekumpulan data yang diperoleh peneliti dari instrumen yang digunakan baik wawancara, observasi, dokumentasi ataupun kepustakaan dikumpulkan dan disusun sedemikian rupa untuk menarik kesimpulan dan penarikan tindakan, yang disajikan antara lain dalam bentuk teks naratif, matriks, jaringan dan bagan.

#### c. Penarikan Kesimpulan

Teknik analisa dalam penelitian kualitatif selanjutnya adalah Penarikan kesimpulan, teknik ini merupakan salah satu dari teknik yang penting. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan.<sup>31</sup>



---

<sup>31</sup> Fransiska Dini Setiowati, “Analisis Penetapan Harga Produk Industri Meubel di Desa Pandan Sari Selatan Kecamatan Suko Harjo Dalam Prespektif Ekonomi Islam”, (Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), h. 25-27.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Kajian Teori

##### 1. Asuransi Syariah

###### a. Pengertian Asuransi Syariah

Istilah asuransi dalam perkembangannya di Indonesia berasal dari kata Belanda *assurantie* yang kemudian menjadi “Asuransi” dalam bahasa Indonesia. Namun istilah *assurantie* itu sendiri sebenarnya bukanlah istilah asli bahasa Belanda akan tetapi berasal dari bahasa Latin yaitu *assecurare* yang artinya meyakinkan orang. Kata ini kemudian dikenal dalam bahasa Prancis sebagai *assurance*. Demikian pula istilah *assurateur* yang berarti “penanggung” dan *geassureerde* yang berarti “tertanggung” keduanya berasal dari perbendaharaan bahasa Belanda.<sup>32</sup>

Banyak gagasan tentang pengertian asuransi, diantaranya:

- 1) Asuransi atau pertanggungan menurut Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan

---

<sup>32</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga .....*, h. 249

diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.<sup>33</sup>

- 2) Asuransi syariah (*ta'amin takaful*, atau *tadhamun*) dalam Fatwa DSN MUI adalah usaha saling tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/ *tabbaru* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Akad sesuai dengan syariah yang dimaksud adalah yang tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *zhulm*, *risywah*, barang haram dan maksiat.

#### **b. Akad dan Produk Asuransi Syariah**

- 1) Akad *Tijarah*

yang dipakai adalah akad *mudharabah*, dalam akad *tijarah* perusahaan asuransi Islam bertindak sebagai *mudharib* yang mengelola dana dari peserta, sementara peserta bertindak sebagai *sahibul mal*.<sup>34</sup>

- 2) Akad *tabarru'*

Peserta asuransi Islam memberikan hibah yang digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah, sementara perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah.<sup>35</sup>

<sup>33</sup> *Ibid*, h. 250.

<sup>34</sup> Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis Cet Pertama*, (Jakarta; PrenadaMedia Group, 2010), h. 181.

<sup>35</sup> *Ibid*.

### 3) Akad Wakalah

Wakalah berarti penyerahan, atau pendelegasian. dengan begitu secara ringkas dapat dikatakan bahwa wakalah merupakan pelimpahan wewenang dari satu pihak untuk dilaksanakan oleh pihak lainnya.

### 4) Akad Musyarakah

Musyarakah, berarti perjanjian antara dua pihak ataupun lebih dalam melakukan suatu usaha tertentu. Yaitu masing-masing pihak akan memberikan kontribusi berdasarkan kesepakatan.<sup>36</sup>

### 5) Akad Wadiah

yang digunakan dalam asuransi syariah ini adalah wadiah yad dhamanah, merupakan titipan dana nasabah pada perusahaan asuransi yang dapat dipergunakan atau di manfaatkan oleh perusahaan dengan seizin nasabah dimana perusahaan menjamin mengembalikan titipan tersebut secara utuh.<sup>37</sup>

## c. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Adapun landasan hukum asuransi syariah yang menjadikan dasar hukum berlakunya lembaga asuransi secara umum adalah sebagai berikut:<sup>38</sup>

<sup>36</sup> Zainuddin, *Hukum Asuransi Syariah*, Ed. 1. Cet. 2. (Jakarta; Sinar Grafika, 2016), h. 41.

<sup>37</sup> Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh & keuangan* (Yogyakarta; UPP STIM YKPN, 2014), h. 327.

<sup>38</sup> Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta; Graha Ilmu, 2010), h. 101.

## 1) Al-Quran

## a) Qur'an Surat Al-Maidah Ayat 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya”. (QS Al-Maidah [5]: 2).

Ayat ini memuat perintah tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru'*). Dana sosial ini berbentuk rekening *tabarru'*, pada perusahaan asuransi dan difungsikan untuk menolong salah satu anggota yang sedang mengalami musibah.<sup>39</sup>

## b) Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 185

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ..... ﴿١٨٥﴾

Artinya: “Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu....” (QS Al-Baqarah [2]: 185).

Dalam ayat di atas, Allah menjelaskan bahwa kemudahan adalah sesuatu yang dikehendaki oleh nya, dan sebaliknya kesukaran adalah sesuatu yang dikehendaki oleh nya. Maka

<sup>39</sup> Hasan Ali, *Asuransi dalam Prespektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta; Prenada Media, 2004), h. 105-106.



dari itu, manusia dituntut oleh Allah SWT. Agar dalam setiap langkah kehidupannya selalu dalam bingkai kemudahan dan tidak mempersulit diri sendiri. Dalam konteks bisnis asuransi, ayat tersebut dapat dipahami bahwa dengan adanya lembaga asuransi, seseorang dapat menyiapkan dan merencanakan kehidupannya di masa mendatang dan dapat melindungi kepentingan ekonominya dari sebuah kerugian yang tidak diperkirakan.<sup>40</sup>

c) Al-Qur'an surah Al-Hasyr ayat 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “Hai orang yang beriman!. Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Qs. Al-Hasyr [59]: 18).<sup>41</sup>

2) Hadis

Dalam islam, memikul tanggung jawab dengan niat baik dan ikhlas adalah suatu ibadah. Hal ini dapat kita lihat dalam beberapa hadis berikut:<sup>42</sup>

<sup>40</sup> Ibid

<sup>41</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quds Al-Quran Tafsir Bil Hadis* (Bandung: Cordoba, 2013), h. 548.

<sup>42</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta; Gema Insani, 2004), h. 88.

a) HR Bukhari

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : اقْتَتَلَتِ امْرَأَتَانِ مِنْ هُزَيْلٍ فَرَمَتْ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى بِحَجَرٍ فَقَتَلَتْهَا وَمَا فِي بَطْنِهَا فَاخْتَصَمُوا إِلَى النَّبِيِّ ص م , فَقَضَى أَنَّ دِيَّةَ جَنِينِهَا غُرَّةٌ أَوْ وَلِيدَةٌ وَقَضَدِيَّةُ الْمَرْأَةِ عَلَى عَاقِلَتِهَا

Artinya: “Diriwayatkan dari Abū Hurayrah ra, dia berkata: Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada nabi Muhammad saw., maka Rasulullah saw., memutuskan ganti rugi dari pembunuhan dari janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyat) yang dibayarkan oleh ‘āqilah-nya (kerabat dari orang tua laki-laki).” (HR. Bukhārī).

Hadis diatas menjelaskan tentang praktik ‘Āqilah yang telah menjadi tradisi di masyarakat Arab. ‘Āqilah dalam hadis diatas dimaknai dengan aṣābah (kerabat dari orang tua laki-laki) yang mempunyai kewajiban menanggung denda (diyat) jika ada salah satu anggota sukunya melakukan pembunuhan terhadap anggota suku yang lain.

Menurut pandangan Thomas Patrick hadis diatas menunjukkan konsep asuransi dalam Islam bukanlah hal baru, karena sudah ada sejak zaman Rasulullah saw. yang disebut dengan ‘Āqilah. Bahkan menurut Thomas Patrick dalam

bukunya *Dictionary of Islam*, hal ini sudah menjadi kebiasaan suku Arab sejak zaman dulu bahwa, jika ada salah satu anggota suku yang terbunuh oleh anggota dari suku lain, pewaris korban akan dibayar sejumlah uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh. Saudara terdekat pembunuh tersebut yang disebut *'Aqilah*, harus membayar uang darah atas nama pembunuh.

b) HR Bukhari dan Muslim

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ وَأَبُو عَامِرٍ الْأَشْعَرِيُّ قَالَا حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ إِدْرِيسَ وَأَبُو أُسَامَةَ ح وَحَدَّثَنَا مُحَمَّدُ الْعَلَاءِيُّ أَبُو كُرَيْبٍ حَدَّثَنَا ابْنُ الْمُبَارَكِ وَابْنُ إِدْرِيسَ وَأَبُو أُسَامَةَ كُلُّهُمْ عَنْ بُرَيْدِ أَبِي بُرْدَةَ عَنْ أَبِي مُوسَى قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا

Artinya: Telah menceritakan kepada kami [Abu Bakr bin Abu Syaibah] dan [Abu 'Amir Al Asy'ari] keduanya berkata; Telah menceritakan kepada kami ['Abdullah bin Idris] dan [Abu Usamah]; Demikian juga diriwayatkan dari jalur lainnya, Dan telah menceritakan kepada kami [Muhammad bin Al A'laa Abu Kuraib]; Telah menceritakan kepada kami [Ibnu Al Mubarak] dan [Ibnu Idris] serta [Abu Usamah] seluruhnya dari [Buraidd] dari [Abu Burdah] dari [Abu Musa] dia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Orang mukmin yang satu dengan mukmin yang lain bagaikan satu bangunan, satu dengan yang lainnya saling mengokohkan.'" (HR Bukhari dan Muslim).<sup>43</sup>

<sup>43</sup> Ibid.

## c) HR Muslim

Dari Abu Hurairah radliyallahu anhu berkata, telah bersabda Rosulullah Shallallahu alaihi wa sallam,

حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ يَحْيَى التَّمِيمِيُّ وَأَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ وَمُحَمَّدُ بْنُ  
الْعَلَاءِ الْهَمْدَانِيُّ. وَاللَّفْظُ لِيَحْيَى. قَالَ يَحْيَى: أَخْبَرَنَا. وَقَالَ الْآ  
خَرَان: حَدَّثَنَا أَبُو مُعَاوِيَةَ، عَنِ الْأَعْمَشِ، عَنْ أَبِي صَالِحٍ، عَنْ  
أَبِي هُرَيْرَةَ. قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: وَاللَّهِ فِي  
عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ

Artinya : Yahya bin Yahya At-Tamimi, Abu Bakr bin Abu Syaibah, dan Muhammad ibnul 'Ala' Al-Hamdani telah menceritakan kepada kami. Dan lafazh ini milik Yahya. Yahya berkata: Telah mengabarkan kepada kami. Dua yang lain berkata: Abu Mu'awiyah mengabarkan kepada kami, dari Al-A'masy, dari Abu Shalih, dari Abu Hurairah. Beliau berkata: Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, Dan Allah senantiasa menolong hamba selama hamba itu menolong saudaranya. (HR Muslim)

Berkata asy-Syaikh Salim bin Ied al-Hilaliy hafizhohullah,  
“Pemberian pertolongan seorang hamba terhadap saudaranya itu dapat menyebabkan pertolongan Allah kepada hamba tersebut”.

Berkata asy-Syaikh Muhammad bin Shalih al-Utsaimin rahimahullah, “Bahwa Allah ta’ala menolong seorang hamba selama hamba itu menolong saudaranya. Di dalam hadits ini terdapat motivasi untuk menolong saudaranya dari kaum muslimin di dalam segala perkara yang mereka butuh

pertolongan. Sehingga dalam perkara mendahulukan kedua sandal bagi saudaranya tersebut, mempersilahkan untuk naik kendaraan dan mendekatkan permadannya untuknya dan selainnya. Namun motivasi menolong saudaramu yang muslim itu terikat dengan perbuatan baik dan ketakwaan. Hal ini karena firman Allah ta'ala ((Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa. QS al-Maidah/ 5: 2)).

### 3) Fatwa DSN MUI Tentang Asuransi Syariah

- a) Fatwa No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

Dewan Syariah Nasional Menetapkan: Fatwa Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah yang dimana di dalam nya memuat tentang: *Pertama* Ketentuan Umum, didalamnya memuat tentang pengertian asuransi syariah dan akad yang sesuai dengan asuransi syariah, *Kedua*: Akad dalam asuransi, *Ketiga*: Kedudukan Para Pihak dalam akad *tijarah* dan *tabarru'*, *Keempat*: Ketentuan dalam akad *tijarah* dan *tabarru'*, *Kelima*: Jenis asuransi dan akadnya, *Keenam*: Premi, *Ketujuh*: Klaim, *Kedelapan*: investasi, *Kesembilan*: Reasuransi, *Kesepuluh*: Pengelolaan, *Kesebelas*: Ketentuan tambahan.



- b) Fatwa No:51/DSN-MUI/X/2001 tentang *Mudharabah musytarakah, Asuransi.*
- c) Fatwa No:52/DSN-MUI/II/2006 tentang *Mudharabah musytarakah, Asuransi Wakalah bil Ujrah.*
- d) Fatwa No: 53/DSN-MUI/III/2006 tentang *Tabarru'* pada asuransi syariah

#### **d. Perbedaan Asuransi Konvensional Dengan Asuransi Syariah**

##### **1) Perbedaan Mendasar Mengenai Konsep**

- a) Konsep asuransi syariah adalah sekumpulan orang yang saling bantu membantu, saling menjamin, dan bekerja sama antara satu dengan yang lainnya dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'*.
- b) Adapun konsep asuransi konvensional adalah perjanjian antara dua belah pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima pergantian kepada tertanggung.<sup>44</sup>

##### **2) Perbedaan Mendasar Mengenai Sumber Hukum**

- a) Sumber hukum asuransi syariah adalah Alquran, sunnah, *ijma'*, fatwa sahabat, *mashlahah mursalah*, *qiyas*, *istihsan*, *urf*, dan fatwa DSN-MUI. Karena itu, oprasional asuransi syariah selalu sejalan dengan prinsip-prinsip syariah<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis Cet Pertama*, (Jakarta; PrenadaMedia Group, 2010), h. 179.

<sup>45</sup> Zainuddin, *Hukum Asuransi .....*, h. 67.

b) Asuransi konvensional mempunyai sumber hukum yang didasari oleh pikiran manusia, filsafah, dan kebudayaan, serta modus oprasinya didasarkan atas hukum positif, karena itu tidak memiliki sumber hukum yang jelas, maka cenderung membuat transaksi yang tidak memiliki kepastian dan kejelasan kedepan.<sup>46</sup>

### 3) Perbedaan Mendasar Mengenai Dewan Pengawas Asuransi

- a) Asuransi syariah mempunyai Dewan Pengawas Syariah (DPS).
- b) Asuransi konvensional tidak memiliki dewan pengawas dalam melaksanakan perencanaan, proses, dan praktiknya.<sup>47</sup>

### 4) Perbedaan Mendasar Mengenai Akad Perjanjian

- a) Asuransi syariah mempunyai akad yang di dalamnya dikenal dengan istilah *tabarru'* yang bertujuan kebaikan untuk menolong di antara sesama manusia, bukan semata-mata untuk komersial. Selain itu, akad transaksi asuransi syariah mengandung kepastian dan kejelasan sehingga peserta asuransi menerima polis asuransi sesuai dengan apa yang dibayarkan ditambah dengan dana *tabarru'* dari setiap peserta.<sup>48</sup>
- b) Akad pada asuransi konvensional adalah pihak perusahaan asuransi dengan pihak peserta asuransi melakukan akad *mu'awadhah*, yaitu masing-masing dari kedua belah pihak yang berakad di satu pihak sebagai penanggung dan di pihak

<sup>46</sup> *Ibid*, h. 68.

<sup>47</sup> *Ibid*, h. 68-69.

<sup>48</sup> *Ibid*, h. 69.

lainnya sebagai tertanggung. Pihak penanggung memperoleh premi-premi asuransi sebagai pengganti dari uang pertanggungan yang telah dijanjikan pembayarannya. Sedangkan tertanggung memperoleh uang pertanggungan jika terjadi peristiwa atau bencana sebagai pengganti dari premi-premi yang dibayarkan.<sup>49</sup>

5) Kepemilikan, Pengelolaan dan Sharing of Risk VS Transfe of Risk

a) Asuransi syariah menganut kepemilikan bersama. Hal itu berarti dana yang terkumpul dari setiap peserta asuransi dalam bentuk iuran atau kontribusi merupakan milik peserta. Pihak perusahaan asuransi syariah hanyalah sebagai penyangga aman dalam pengelolaannya.<sup>50</sup>

b) Kepemilikan harta dalam asuransi konvensional adalah milik perusahaan, bebas menggunakan dan menginvestasikan pengelolaannya, bersifat tidak ada pemisah antara dana peserta dan dana *tabarru'* sehingga semua dana bercampur menjadi satu dan status kepemilikan dana dimaksud adalah dana perusahaan, sehingga bebas mengelola dan menginvestasikan nya tanpa ada pembatas halal dan haram.<sup>51</sup>

---

<sup>49</sup> *Ibid*, h. 70.

<sup>50</sup> *Ibid*.

<sup>51</sup> Zainuddin, *Hukum Asuransi* ....., h. 71.

## 6) Investasi

a) Dalam asuransi syariah unsur dari hasil investasi berdasarkan prinsip bagi hasil atau biasa juga dengan Prinsip *murabahah*, *musyarakah*, *al bai' bi tsaman ajil*, *salam*, *istishna*, dan pengembangan dari akad *tijarah* lainnya, dengan pengelolaan keuntungan investasi dibagi menjadi dua antara perusahaan dengan nasabah.

b) Adapun untuk asuransi konvensional, yadi janwari mengatakan pada umumnya dana yang terkumpul pada asuransi konvensional diinvestasikan oleh perusahaan asuransi dengan menggunakan konsep bunga.<sup>52</sup>

## 7) Sumber Kepemilikan dana

a) Sumber pembayaran klaim dari asuransi islam bersumber dari rekening *tabarru'* yang diperoleh dari semua peserta asuransi dengan prinsip saling menanggung di mana antara peserta satu dengan yang lainnya jika terjadi klaim, maka peserta lainnya bersama-sama menanggung nya.

b) Adapun untuk asuransi konvensional murni dari rekening perusahaan<sup>53</sup>

<sup>52</sup> Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan .....* , h. 181.

<sup>53</sup> *Ibid.*

## 2. Asuransi jiwa syariah

### a. Pengertian Asuransi Jiwa

Pengertian pertama mengenai asuransi jiwa berdasarkan pasal angka (1) Undang-Undang No. 2 yang memberikan batasan sebagai berikut: “Asuransi atau pertanggungan jiwa adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.”<sup>54</sup>

Selain definisi atau pengertian formal yang terdapat dalam undang-undang, ada juga pendapat ahli hukum tentang definisi asuransi jiwa, yaitu:

Menurut Wirjono Prodjodikoro, pada pasal 1a Bab 1 Staatsblad 1941-101, pengertian asuransi jiwa sebagai berikut:

“...Perjanjian asuransi jiwa ialah perjanjian tentang pembayaran uang dari premi yang berhubungan dengan hidup atau matinya seseorang termaksud juga perjanjian asuransi kembali/uang dengan pengertian/catatan bahwa perjanjian dimaksud tidak termasuk perjanjian asuransi kecelakaan.”<sup>55</sup>

Volmar menyebutkan pertanggungan jiwa dengan istilah *sommen verzekering*. Ia berpendapat bahwa:

<sup>54</sup> Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

<sup>55</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), h. 224.

“...secara luas, *sommen verzekering* dapat diartikan sebagai suatu perjanjian dimana suatu pihak mengikatkan dirinya untuk membayar sejumlah uang secara sekaligus atau periodik, sedangkan pihak mengikatkan dirinya untuk membayar premi dan pembayaran itu adalah bergantung kepada hidup atau matinya seseorang tertentu atau lebih.”<sup>56</sup>

Makna asuransi jiwa dapat dilihat dari berbagai segi, yaitu segi jaminan, segi sosial, segi ekonomi dan segi finansial. Dari segi jaminan, asuransi jiwa merupakan asuransi dengan manusia sebagai kepentingan interes yang diasuransikan berbeda dengan asuransi kerugian, dengan harta benda sebagai kepentingan yang diasuransikan. Dari segi sosial, asuransi dapat diartikan sebagai suatu rencana sosial yang bertujuan memberikan santunan kepada orang yang menderita karena ditimpa musibah, santunannya diambil dari kontribusi yang dikumpulkn dari semua pihak yang berpartisipasi dalam rencana sosial itu. Dari segi finansial, perusahaan asuransi menghimpun dana dari paratertanggung dalam bentuk premi.<sup>57</sup>

Pada umumnya, satu perusahaan asuransi hanya memperoleh izin usaha untuk satu kelas asuransi saja. Sehingga asuransi jiwa tidak boleh mengusahakan asuransi harta. Asuransi kebakaran tidak boleh bergerak dalam lapangan asuransi yang termaksud asuransi kecelakaan dan asuransi jaminan.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> *Ibid*, h. 225.

<sup>57</sup> *Ibid*, h. 226.

<sup>58</sup> Kuat Ismanto, *Asuransi Perspektif Maqasid Asy-Syariah*, (Yogyakarta; Pustaka Pelajar, 2016), h. 47.



## b. Produk Asuransi Jiwa syariah

Asuransi jiwa adalah janji tertulis dalam polis asuransi yang dibuat oleh penanggung kepada tertanggung untuk memberikan kompensasi keuangan apabila sesuatu terjadi kepada tertanggung. Penanggung menawarkan berbagai produk yang sesuai dengan persyaratan dan kebutuhan calon tertanggung.

Asuransi jiwa terdiri atas beberapa produk. Setiap jenis produk memiliki manfaat yang berbeda untuk melayani berbagai macam kebutuhan dan kemampuan nasabah.<sup>59</sup> Perbedaan di antara jenis-jenis produk asuransi tersebut, yaitu sebagai berikut.

### 1) Produk-produk Individu yang Ada Unsur Tabungan

Produk-produk individu yang memiliki unsur tabungan. Maksudnya, suatu produk yang diberikan untuk perorangan dan dibuat secara spesial, dimana didalamnya selain mengandung unsur *tabarru'* ada unsur tabungan dan bisa diambil jika pemiliknya memerlukan biaya.

#### a) Takaful dana Investasi

Produk ini merupakan suatu bentuk perlindungan untuk orang yang menginginkan tabungan dana dalam rupiah sebagai dana investasinya yang dipersiapkan untuk ahli warisnya jika sewaktu waktu dia meninggal dunia kelak.<sup>60</sup>

<sup>59</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen.....*, h. 241.

<sup>60</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah .....*, h. 638.

b) Takaful Dana Siswa

Takaful dana siswa merupakan produk yang memiliki bentuk perlindungan bagi perorangan yang akan menyediakan sejumlah dana pendidikan, yang di persiapkan untuk anak-anak pemilik produk ini.<sup>61</sup>

c) Takaful Dana Haji

Produk jenis ini memberikan bentuk perlindungan untuk seseorang yang mempersiapkan dan mengumpulkan sejumlah dana yang akan digunakannya untuk menjalankan ibadah haji.<sup>62</sup>

d) Takaful Hasanah

Produk takaful hasanah ini merupakan produk yang memberikan perlindungan bagi seseorang yang mengharapkan dan mempersiapkan sejumlah dana yang akan dikumpulkan sebagai modal bisnis atau yang akan dipersiapkan untuk ahli warisnya jika pemilik produk meninggal lebih awal.<sup>63</sup>

2) Produk-produk Individu

Produk-produk individu bukan tabungan merupakan produk asuransi jiwa syariah yang sifatnya individual dan struktur yang ada didalam produk ini tidak ada sedikitpun unsur yang mengandung tabungan dengan kata lain produk ini merupakan produk tolong menolong.

---

<sup>61</sup> *Ibid*, h. 641.

<sup>62</sup> *Ibid*, h. 644.

<sup>63</sup> *Ibid*, h. 648.

a) Takaful Kesehatan Individu

Jenis produk ini merupakan produk untuk perorangan yang mempersiapkan dana di masa datang untuk dana santunan rawat inap dan biaya operasi jika sewaktu-waktu nasabah mengalami kecelakaan atau sakit pada waktu perjanjian.<sup>64</sup>

b) Takaful Kecelakaan Diri Individu

Merupakan produk yang disarankan untuk perorangan yang menginginkan dan menyediakan dana yang akan diberikan untuk ahli warisnya jika sewaktu-waktu nasabah yang bersangkutan mengalami kecelakaan atau kematian lebih awal.

c) Takaful Al-Khairat Individu

Produk ini merupakan produk yang disarankan untuk perorangan yang ingin menyediakan sejumlah dana bagi ahli warisnya jika nasabah yang bersangkutan meninggal dunia.<sup>65</sup>

3) Produk-produk Kumpulan

Produk kumpulan merupakan produk yang dipersipkan untuk nasabah yang jumlahnya relatif cukup banyak dimana dalam strukturnya produk ini dapat mengandung unsur tabungan dan tidak mengandung unsur tabungan.

a) Takaful Kecelakaan Diri Kumpulan

Merupakan jenis produk yang didesain untuk sebuah perusahaan, organisasi maupun sekolah. Yang menyediakan

---

<sup>64</sup> *Ibid*, h. 650.

<sup>65</sup> *Ibid*, h. 651.

perlindungan pada karyawan, murid atau anggotannya apabila sewaktu-waktu mengalami kecelakaan atau kematian dalam masa perjanjian.<sup>66</sup>

b) Takaful Kecelakaan Siswa

Merupakan produk yang di peruntukan untuk sekolah atau Perguruan Tinggi yang memiliki tujuan memberikan santunan kepada mahasiswa yang mengalami kecelakaan dari pihak sekolah.<sup>67</sup>

c) Takaful Pembiayaan

Merupakan produk yang memberikan jaminan pelunasan utang kepada nasabah apabila nasabah mengalami kecelakaan an meninggal dunia.<sup>68</sup>

**c. Syarat Umum dan Fungsi Asuransi Jiwa Syariah**

1) Syarat Umum Asuransi Jiwa

Secara umum, sahnya suatu perjanjian diatur dalam ketentuan yang diatur oleh pasal 1320 KUHPdata beserta pasal-pasal yang diatur oleh pasal-pasal yang melindungi pasal tersebut, yaitu pasal 1321-1329 KUHPdata. Setiap perjanjian asuransi jiwa harus memenuhi syarat-syarat umum sebagai berikut.

- a) Sepakat mereka mengikat diri;
- b) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c) Suatu hal tertentu;

<sup>66</sup> *Ibid*, h. 652.

<sup>67</sup> *Ibid*, h. 653.

<sup>68</sup> *Ibid*, h. 654-655.

d) Suatu sebab yang halal.

Keempat hal tersebut tidak boleh melakukan karena adanya kekhilafan, paksaan, ataupun karena tipuan. Adapun persyaratan khusus bagi perjanjian asuransi jiwa biasanya ada persyaratan baku yang sudah disiapkan oleh perusahaan asuransi jiwa.<sup>69</sup>

## 2) Fungsi Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa secara terbuka menawarkan proteksi atau perlindungan dan harapan pada masa mendatang. Asuransi sebagai lembaga mempunyai fungsi ganda atau rangkap yang kedua nya dapat dicapai secara sempurna:

- a) Karena menawarkan jasa proteksi kepada yang membutuhkannya, ia dapat berprofesi sebagai lembaga yang menyediakan diri untuk dalam keadaan tertentu menerima resiko pihak-pihak lain, khusus risiko-risiko ekonomi. Dengan mekanisme kerja yang ada padanya, setiap kemungkinan menderita kerugian dapat dengan tepat dan cepat dapat diatasi.
- b) Seluruh perusahaan asuransi yang baik dan maju dapat memberikan kesempatan kerja terhadap beberapa tenaga kerja yang menghidupi beberapa orang dari masing-masing keluarganya, dan dapat menghimpun dana dari masyarakat

---

<sup>69</sup> *Ibid*, h. 235.

luas, karena penutupan asuransi, yang selalu diikuti dengan pembayaran premi.<sup>70</sup>

#### **d. Sasaran Asuransi Jiwa Syariah**

Sasaran asuransi jiwa menunjukkan kelas dan jenis asuransi jiwa yang ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa, yaitu sebagai berikut:

##### **1) Asuransi Jiwa Biasa**

Asuransi jiwa ini memiliki sasaran terhadap perorangan (asuransi biasa/perorangan). Asuransi jiwa biasa (*ordinary life*) diperuntukan bagi perorangan adalah asuransi jiwa yang umumnya dipasarkan oleh perusahaan asuransi jiwa. Pada umumnya asuransi ini diperuntukan bagi golongan masyarakat menengah ke atas. Pada dasarnya premi dibayarkan oleh pembeli polis setiap tahun, setiap semester, setiap triwulan, ataupun setiap bulan atau dibayar sekaligus sebagai premi tunggal bagi mereka yang mempunyai cukup uang<sup>71</sup>

##### **2) Asuransi Rakyat**

Sasaran asuransi ini adalah anggota masyarakat yang berpenghasilan kecil, seperti buruh, karyawan, pedagang kecil, pelayan, petani dan nelayan.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> *Ibid*, h. 236.

<sup>71</sup> *Ibid*, h. 248.

<sup>72</sup> *Ibid*.



### 3) Asuransi Kumpulan

Asuransi kumpulan (*group insurance*) disebut juga asuransi kolektif ditujukan untuk kumpulan orang/karyawan, bagi perusahaan yang menjamin keselamatan bagi para karyawannya.<sup>73</sup>

### 4) Asuransi Dunia Usaha

Sasaran asuransi adalah dunia usaha (asuransi dunia usaha). Pada umumnya ada empat macam sasaran pokok dari asuransi jiwa dunia usaha.

a) Asuransi orang penting, tenaga yang memegang peranan penting, seperti direktur utama dan manajer. Apabila meninggal dunia dapat menimbulkan kerugian ekonomis bagi perusahaan berupa pemberian santunan besar kepada keluarga almarhum.

b) Rencana kesejahteraan karyawan.

c) Meningkatkan kepercayaan. Asuransi jiwa dapat berperan untuk meningkatkan kepercayaan kepada relasi terhadap perusahaan karena asuransi dapat memberikan jaminan stabilitas posisi finansial perusahaan, yang sekaligus menjadi gambaran yang baik bagi kreditur.<sup>74</sup>

d) Kelangsungan usaha. Bagi perusahaan yang dimilikinya bersifat *partnership*, seperti kongsi, firma, CV, apabila salah seorang pemiliknya meninggal, timbul masalah, yaitu

---

<sup>73</sup> *Ibid*, h. 249.

<sup>74</sup> *Ibid*.

membayar terus-menerus hak-hak almarhum kepada istrinya, tanpa mengikut sertakannya dalam pimpinan perusahaan. Polis asuransi jiwa dapat menghindarkan keadaan tersebut, yaitu dengan memberikan santunan kepada istri alhamarhum sehingga hakk-hak dari almarhum tidak perlu terus-menerus dibayar oleh perusahaan.

#### 5) Asuransi Orang Muda

Sasaran asuransi adalah orang-orang yang muda. Seseorang yang masih muda dan mempunyai penghasilan dapat membeli polis asuransi jiwa atas dirinya dan menunjuk orang tua atau adik-adiknya sebagai penerima manfaat.<sup>75</sup>

#### 6) Asuransi Keluarga

Sasaran asuransi tipe ini adalah keluarga. Polis asuransi jiwa dapat memberikan rasa tentram terhadap kehidupan ekonomi keluarga dan menjamin kelangsungan pendidikan anak-anak.

Asuransi keluarga mempunyai tiga macam jaminan, yaitu jaminan kematian, jaminan hari tua, dan jaminan atas kelangsungan pendidikan anak-anak. Apabila ditinjau dari sudut ada atau tidaknya pemeriksaan kesehatan tertanggung, terdapat dua jenis asuransi jiwa yaitu sebagai berikut:

---

<sup>75</sup> *Ibid*, h. 250.

- a) Asuransi Jiwa *Medical*( dengan Pemeriksaan Dokter).
- b) Asuransi Jiwa *Non Medical* ( Tanpa Pemeriksaan Dokter).<sup>76</sup>

### 3. Premi Asuransi

#### a. Pengertian Premi asuransi

Premi adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan setiap bulan sebagai kewajiban dari tertanggung atas keikut sertaannya pada asuransi. Besarnya premi atas keikut sertaan asuransi yang harus dibayarkan telah ditetapkan oleh perusahaan asuransi dengan memperhatikan keadaan-keadaan dari tertanggung.<sup>77</sup>

Premi asuransi bagi peserta secara umum bermanfaat untuk menentukan besar tabungan peserta asuransi mendapatkan santunan kebajikan atau dana klaim terhadap suatu kejadian yang mengakibatkan terjadinya klaim, menambah investasi pada masa yang berikutnya. Sedangkan bagi perusahaan, premi berguna untuk menambah investasi pada suatu usaha untuk dikelola. Premi yang dikumpulkan dari peserta paling tidak harus cukup untuk menutupi tiga hal, yaitu klaim risiko yang dijamin, biaya akuisisi, dan biaya pengelolaan operasional perusahaan.<sup>78</sup>

Dalam pasal 246 KUHD terhadap rumusan “Dengan mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima

---

<sup>76</sup> *Ibid*, h. 251

<sup>77</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen .....*, h. 214.

<sup>78</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga .....*, h. 279.

premi”.<sup>79</sup> Menurut pasal 1 UU No. 2 tahun 1992, pengertian premi dalam asuransi adalah pembayaran sejumlah uang dari tertanggung kepada penanggung sehingga si penanggung terikat untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena adanya kerugian. Pembayaran premi mengikut pada pasal 257 Kitab Undang-undang Hukum Dagang KUHD).

Berdasarkan rumusan tersebut, dapat diketahui bahwa premi adalah salah satu unsur penting dalam asuransi karena merupakan kewajiban utama yang wajib dipenuhi oleh tertanggung kepada penanggung. Dalam hubungan hukum, asuransi penanggung menerima pengalihan risiko dari tertanggung dan tertanggung membayar sejumlah premi sebagai imbalannya. Apabila premi tidak dibayar, asuransi dapat dibatalkan atau setidaknya asuransi tidak berjalan.<sup>80</sup>

Premi yang dibayarkan oleh peserta merupakan investasi untuk keluarga peserta. Jika premi yang dibayarkan kecil, maka klaim yang akan diterima pun kecil juga, sebaliknya jika premi yang dibayarkan besar, maka klaim yang akan diterima pun besar juga.<sup>81</sup>

Premi dalam asuransi syariah umumnya dibagi beberapa bagian, yaitu:

<sup>79</sup> Pasal 246 KUHD (On-line), tersedia di; <http://hukum.unsrat.ac.id/uu/kuhd.htm> (16 Maret 2019)

<sup>80</sup> Setiawan Mulyawan, *Manajemen .....*, h. 214.

<sup>81</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga .....*, h. 279.

- 1) Premi tabungan, yaitu bagian premi yang merupakan dana tabungan pemegang polis yang dikelola oleh perusahaan dimana premi miliknya akan mendapatkan hak sesuai dengan kesepakatan dari pendapatan investasi bersih.<sup>82</sup>
- 2) Premi *tabarru'*, yaitu sejumlah dana yang dihibahkan oleh pemegang polis dan digunakan untuk tolong-menolong dalam menanggulangi musibah kematian yang akan disantunkan kepada ahli waris apabila peserta meninggal dunia sebelum masa asuransi berakhir. Dalam hal perusahaan asuransi syariah mendapatkan kewenangan dalam kapasitasnya sebagai wakil dari peserta asuransi secara kolektif, perusahaan asuransi syariah harus membuat ketentuan-ketentuan mengenai pengelolaan dana *tabarru'* termaksud ketentuan mengenai pengembalian dana tersebut kepada peserta asuransi secara individu yang berhenti sebelum masa perjanjian berakhir.<sup>83</sup>
- 3) Premi biaya adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta kepada perusahaan yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan dalam rangka pengelolaan dana asuransi, termaksud biaya awal, biaya lanjutan, biaya tahun berjalan, dan biaya yang dikeluarkan pada saat polis berakhir.<sup>84</sup>

---

<sup>82</sup> *Ibid.*

<sup>83</sup> *Ibid*, h. 280

<sup>84</sup> *Ibid.*

Penetapan besarnya tarif premi tidak ditentukan oleh pemerintah, karena diserahkan pada mekanisme pasar yang berlaku. Namun pada dasarnya tarif premi menurut aturan pemerintah harus memenuhi unsur berikut. Pada asuransi jiwa, perhitungan jumlah premi yang akan mempengaruhi dana klaim tergantung pada beberapa faktor antara lain:

- a) Jenis produk asuransi yang ditawarkan, besar kecilnya premi tergantung dari karakteristik produk yang diinginkan oleh peserta.
- b) Lamanya masa asuransi, jika peserta menginginkan santunan kebajikan yang besar dalam waktu yang singkat, tentu jumlah premi yang dibayarkan harus besar.
- c) Usia peserta, makin tua usia peserta makin besar pula premi *tabarru'* yang harus dibayarkan dibandingkan dengan peserta yang lebih muda usianya.
- d) Kesehatan peserta, jika peserta memiliki masalah kesehatan setelah diperiksa kerumah sakit, maka peserta harus membayar premi *tabarru'* yang lebih besar, sehingga jika peserta ingin tabungannya besar maka ia harus membayar premi yang lebih besar dari pada peserta lain yang kesehatannya baik-baik saja.
- e) Jumlah peserta, produk asuransi perorangan dengan produk asuransi kumpulan akan berbeda besaran premi yang harus dibayarkan.<sup>85</sup>

---

<sup>85</sup> *Ibid.*, h. 281.



## b. Perhitungan Premi Asuransi jiwa

Ada tiga unsur utama yang menentukan perhitungan premi asuransi jiwa, yaitu sebagai berikut.

### 1) Mortalitas

Kewajiban dasar perusahaan asuransi adalah membayar santunan kematian. Karena itu, penanggung harus mengetahui perkiraan “harapan hidup” orang yang ditanggungnya. Dengan memanfaatkan teori probabilitas dan statistik, “harapan hidup” itu dapat dihitung. Hasil-hasil perhitungan yang dikerjakan oleh aktuaris, disusun dalam sebuah tabel yang dinamakan *tabel mortalitas*. Salah satu dari tabel itu adalah *tabel mortalitas* yang diterbitkan oleh CSO (*Commissioner Standard Ordinary*) USA tahun 1958. Pada tabel CSO ini terdiri dari lima kolom yaitu sebagai berikut

- a) Kolom umur, dari umur 0 sampai umur 99
- b) Jumlah yang hidup untuk masing-masing umur
- c) Jumlah yang mati untuk masing-masing tingkat umur
- d) Tingkat kematian per 1000 orang
- e) Harapan lama hidup dinyatakan dalam satuan tahun untuk masing-masing tingkat umur.

Perlu diingat, bahwa angka dalam tabel mortalitas adalah hasil perhitungan dengan peralatan matematika dan statistik, dengan mempergunakan dasar hanya faktor usia. Dalam kehidupan sehari –

hari tingkat kematian itu selain disebabkan faktor usia, banyak faktor lain yang mempengaruhi, seperti jenis pekerjaan seseorang, kondisi kesehatan fisiknya, serta kebiasaannya/cara hidup seseorang. Karena itu tabel mortalitas hanya dipakai sebagai dasar perhitungan sedangkan masing-masing perusahaan asuransi mempunyai prosedur tersendiri untuk menentukan premi yang final. Disinilah perlunya kegiatan *underwriting* dari asuransi. Bagian *underwriting* dari perusahaan asuransi mengumpulkan informasi tentang calon nasabah itu, melakukan analisis risiko kemudian menetapkan premi

## 2) Teknik Diskonto

Semua polis asuransi jiwa mengharuskan pembayaran premi di muka, yaitu sebelum asuransi menjadi efektif. Karena pembayaran premi mulai pada permulaan kontrak dan manfaat baru akan dibayar pada suatu ketika di masa datang maka premi itu harus diperhitungkan bunganya.

Perhitungan premi asuransi mempergunakan teknik diskonto karena faedah asuransi jiwa merupakan pembayaran sejumlah uang tertentu pada masa yang akan datang, sedangkan premi harus di bayar mulai sekarang. Dalam mempergunakan premi dan faedah itu maka perhitungan diskonto diterapkan.

### 3) *Loading* (Pembebasan Biaya Oprasional)

Dalam perhitungan premi dasar (*net premium*) biaya-biaya oprasional perusahaan asuransi itu belum dibebankan kedalam premi. Alokasi biaya oprasional ini kedalam premi disebut *loading*. Premi dasar yang sudah ditambah dengan *loading*, disebut premi bruto (*gross premium*).<sup>86</sup>

#### c. Rumus Premi Asuransi

Dalam menetapkan biaya premi asuransi dapat menggunakan rumus yang tersedia. Setiap perusahaan memiliki ketentuan dalam menetapkan premi, rumus yang digunakan oleh setiap asuransi juga berbeda sesuai dengan kebijakan dan ketentuan dari perusahaan asuransi masing-masing. Adapun rumus yang dapat di gunakan oleh asuransi adalah sebagai berikut:

$$\text{Besaran Premi} = \frac{\text{Uang Pertanggungan}}{1000} \times \text{Tarif Kontribusi}$$

Keterangan :

- 1) Besaran Premi: merupakan tarif kontribusi/premi yang akan dibayarkan oleh nasabah.
- 2) Uang Pertanggungan: merupakan jumlah pembiayaan nasabah yang di asuransikan.

<sup>86</sup> Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi*, Ed. 1, Cet. 4 (Jakarta:PT Bumi Aksara, 2006), h. 89-92.

- 3) Tarif Kontribusi: merupakan tarif yang digunakan untuk mencari besarnya premi dengan melihat usia masuk dan lama masa asuransi

#### d. Komponen Premi Asuransi

Tarif premi yang dikenakan terhadap suatu proyek subjek asuransi dengan bermacam-macam sifatnya terdiri atas beberapa komponen berikut.<sup>87</sup>

##### 1) Premi Dasar

Premi dasar adalah premi yang dibebankan kepada tertanggung ketika polis dibuat atau dikeluarkan. Perhitungannya didasarkan pada:

- a) Data dan keterangan yang dibebankan kepada tertanggung kepada penanggung pada waktu penutupan asuransi yang pertama.
- b) Luasnya risiko yang dijamin oleh penanggung sebagaimana yang dikehendaki oleh tertanggung.<sup>88</sup>

Premi dasar inilah yang tercantum dalam polis dan umumnya tidak berubah selama data, keterangan, dan luasnya jaminan tidak berubah. Premi dasar terdiri atas tiga kelompok berikut.

- a) Komponen premi untuk membayar kerugian-kerugian yang mungkin terjadi, yang tingginya berdasarkan pada *probabilitas* terjadinya kerugian.

<sup>87</sup> Setiawan Mulyawan, *Manajemen .....*, h. 216.

<sup>88</sup> *Ibid.*

- b) Komponen premi yang dimaksudkan untuk membiayai operasi perusahaan asuransi
- c) Komponen sebagai bagian keuntungan bagi perusahaan asuransi.<sup>89</sup>

## 2) Premi Tambahan

Adakalanya data dan keterangan yang disampaikan oleh tertanggung kepada penanggung ketika menutup asuransi pada interest-nya tidak selalu sama dengan keadaan yang sebenarnya atau pada polis yang harus ditandatangani. Hal tersebut karena pada saat itu data atau informasinya belum lengkap atau tertanggung menghendaki perubahan kondisi pertanggungan. Untuk penambahan data atau keterangan *interest* yang di asuransikan atau perubahan penambahan risiko yang dijamin kepada tertanggung dikenakan tambahan premi.<sup>90</sup>

## 3) Reduksi Premi

Potongan atas besarnya premi atau reduksi premi disebabkan keadaan tertentu, seperti pembayaran premi sekaligus untuk beberapa tahun, pembayaran premi melalui lembaga keuangan tertentu.

---

<sup>89</sup> *Ibid.*

<sup>90</sup> *Ibid.* h. 217.

#### 4) Tarif Kompeni

Untuk menghindari persaingan dengan yang tidak sehat antar perusahaan asuransi, asosiasi perusahaan asuransi biasanya menyusun daftar tarif asuransi.

Di Indonesia tarif kompeni disusun oleh Dewan Asuransi Indonesia, dengan tujuan standarisasi tarif premi dan syarat-syarat pertanggungan, di samping untuk menghindari persaingan. Adapun tarif yang ditentukan sendiri oleh tiap-tiap perusahaan asuransi disebut tarif nonkompeni.<sup>91</sup>

#### e. Pengelolaan Premi Asuransi

Pengelolaan dana asuransi (Premi) dapat dilakukan dengan akad *mudharabah*, *mudharabah musytarakah*, atau *wakalah bil ujah*. Pada akad *mudharabah*, keuntungan perusahaan asuransi syariah diperoleh dari bagian keuntungan dana dari investasi. Para peserta asuransi syariah berkedudukan sebagai pemilik modal dan perusahaan asuransi syariah berkedudukan sebagai pihak yang menjalankan modal. Keuntungan yang diperoleh dari pengembangan dana itu dibagi antara para peserta dan perusahaan sesuai ketentuan yang telah disepakati. Pada akad *mudharabah musytarakah*, perusahaan asuransi bertindak sebagai *mudharib* yang menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama dana para peserta. Perusahaan dan peserta berhak memperoleh bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh dari investasi.

---

<sup>91</sup> *Ibid.*



Sedangkan pada akad *wakalah bil ujah*, perusahaan berhak mendapatkan fee sesuai dengan kesepakatan. Para peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk mengelola dananya dalam hal kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, *underwriting*, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, dan investasi.<sup>92</sup>

Mekanisme pengelolaan dana premi dapat dibagi kepada 2 bagian, yaitu dari ada atau tidaknya unsur tabungan dan ditinjau dari aliran dana dalam asuransi syariah.

1) Ditinjau dari unsur tabungan

a) Sistem yang mengandung unsur tabungan

Setiap peserta wajib membayar sejumlah premi secara teratur kepada perusahaan. Besar premi yang akan dibayarkan tergantung dengan kemampuan peserta. Akan tetapi perusahaan menetapkan jumlah minimum premi yang dapat dibayarkan. Setiap peserta dapat membayar premi tersebut, melalui rekening koran, giro, atau membayar langsung. Peserta dapat memilih cara pembayaran, baik tiap bulan, kuartal, semester, maupun tahunan. Setiap premi yang dibayar oleh peserta akan dipisah oleh perusahaan asuransi dalam dua rekening yang berbeda, yaitu:

- (1) Rekening tabungan, yaitu kumpulan dana yang merupakan milik peserta, yang dibayarkan bila perjanjian berakhir, peserta mengundurkan diri dan peserta meninggal dunia.

---

<sup>92</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga .....*, h. 281

(2) Rekening *tabarru'*, yaitu kumpulan dana yang dipisahkan oleh peserta sebagai iuran kebajikan untuk tujuan tolong-menolong dan saling membantu, yang dibayarkan bila peserta meninggal dunia dan perjanjian telah berakhir.<sup>93</sup>

b) Sistem yang tidak mengandung unsur tabungan

Setiap premi yang di bayar oleh peserta, akan dimasukkan dalam rekening *tabarru'*, yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai iuran kebajikan untuk tujuan tolong-menolong dan saling membantu, dan dibayarkan bila peserta meninggal dunia pada saat perjanjian telah berakhir.<sup>94</sup>

2) Ditinjau dari aliran dana asuransi syariah

Pada asuransi syariah semua premi yang masuk merupakan dana peserta setelah dikurangi dengan *fee* perusahaan atas jasa pengelolaan dana premi. Dalam pengelolaan dana (investasi), baik dana *tabarru'* maupun *saving*, dapat digunakan akad *wakalah bil ujah*, akad *mudharabah*, atau akad *mudharabah musytarakah*. Ketika terjadi klaim, perusahaan tidak mengeluarkan dana apapun dari kas perusahaan karena penggantian klaim diambil dari dana tabungan peserta.<sup>95</sup>

---

<sup>93</sup> *Ibid*, h. 282.

<sup>94</sup> *Ibid*, h. 283.

<sup>95</sup> *Ibid*.

#### 4. Segmentasi Pasar

##### a. Pengertian Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pemasaran tersendiri. Perusahaan dalam menjual produknya ke nasabah membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan kriteria yang mereka inginkan.

Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginannya dan kebutuhannya. Setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri. dalam melakukan segmentasi terdapat beberapa variabel yang perlu diperhatikan. Dalam praktiknya, segmentasi pasar terdiri dari segmentasi pasar konsumen dan segmentasi pasar industrial. Setiap pasar memiliki variabel tertentu, namun pada dasarnya variabel yang digunakan tidak jauh berbeda.<sup>96</sup>

Variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar konsumen terdiri dari berbagai sudut pandang seperti:

- 1) Segmentasi berdasarkan Geografik, yaitu: Segmentasi yang melihat dan memperhatikan baik itu Jenis Bangsa, Provinsi, Kabupaten, Maupun Kecamatan
- 2) Segmentasi berdasarkan Demografik, yaitu: melihat berdasarkan dari, Jenis kelamin dan Golongan Umur, Ukuran keluarga, Daur

---

<sup>96</sup> Kasmir, *Manajemen.....*, h. 208

hidup keluarga, Pekerjaan dan Pendapatan, Pendidikan, Agama, dan Ras, Kebangsaan dan Tingkat sosial.<sup>97</sup>

- 3) Segmentasi berdasarkan Psikografik, yaitu: Kelas sosial, gaya hidup ataupun Karakteristik kepribadian.
- 4) Segmentasi berdasarkan Prilaku, yaitu: Pengetahuan, sikap, kegunaan dan tanggap terhadap suatu produk.<sup>98</sup>

Dalam hal melakukan segmentasi pasar, baik untuk pasar konsumen ataupun industri bank dapat memilih beberapa variabel sekaligus.

Gensch berpendapat ada 4 Segmen secara global dalam berbagai industri, yaitu:<sup>99</sup>

- 1) *Compani loyal*, artinya nasabah atau pelanggan sekarang ini hampir tidak akan beralih ke perusahaan lain (pesaing).
- 2) *Competitive*, artinya nasabah atau pelanggan sekarang ini memiliki peluang atau berpotensi pindah atau beralih ke perusahaan lain.
- 3) *Switchable*, artinya nasabah atau pelanggan pesaing sekarang memiliki peluang atau berpotensi pindah atau beralih ke perusahaan lain.
- 4) *Competitor loyal*, artinya nasabah atau pelanggan pesaing sekarang ini hampir tidak akan pindah atau beralih ke perusahaan lain.<sup>100</sup>

---

<sup>97</sup> *Ibid.*

<sup>98</sup> *Ibid*, h. 209

<sup>99</sup> Kasmir, *Pemasaran.....*, h. 103

<sup>100</sup> *Ibid.*

## b. Menetapkan Pasar Sasaran

Setelah selesai melakukan segmentasi pasar, maka diperoleh beberapa segmen yang diinginkan, pertimbangan untuk memilih segmen adalah besarnya segmen yang akan dipilih luasnya segmen dan kemampuan perusahaan untuk memasuki segmen tersebut. Setelah teridentifikasi jumlah serta ukuran dan luasnya segmen yang ada, maka langkah selanjutnya adalah menetapkan pasar sasaran yang diinginkan.<sup>101</sup>

Menetapkan pasar sasaran artinya mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran-ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan. Kegiatan menetapkan pasar sasaran meliputi:<sup>102</sup>

- 1) Evaluasi segmen pasar yang meliputi
  - a) Ukuran dan pertumbuhan segmen seperti data tentang usia nasabah, pendapatan, jenis kelamin, atau gaya hidup dari setiap segmen.
  - b) Struktural segmen yang menarik dilihat dari segi profitabilitas. Kurang menarik jika terdapat pesaing yang kuat dan agresif.

<sup>101</sup> *Ibid.*

<sup>102</sup> Kasmir, *Pemasaran.....*, h. 104.

- c) Sasaran dan sumber daya bank dengan memerhatikan energi yang dimiliki bank, yaitu ketersediaan sumber daya manusia termasuk keterampilan yang dimilikinya.<sup>103</sup>

## 2) Memilih segmen

Memilih segmen adalah menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan. kemudian menentukan segmen mana dan berapa banyak yang dapat dilayani. Pemilihan segmen dapat dilakukan dengan dua cara. Pertama adalah dengan cara:

- a) Pemasaran serba sama, melayani semua pasar dan tawaran pasar dalam arti tidak ada perbedaan. Mencari apa yang sama dalam kebutuhan konsumen. Biasanya untuk produk masal seperti tabungan untuk semua orang, baik usia, pendapatan, maupun wilayah. Keuntungan pemasaran serbasama adalah hemat biaya.
- b) Pemasaran serba-aneka, merangsang tawaran untuk semua pendapatan, tujuan, atau kepribadian. Untuk pasar ini memerlukan biaya tinggi
- c) Pemasaran terpadu, khusus untuk sumber daya manusia yang terbatas.<sup>104</sup>

Kedua, terdapat paling tidak lima alternatif untuk melakukan seleksi atau memilih pasar sasaran. Hal ini penting mengingat

---

<sup>103</sup> *Ibid.*

<sup>104</sup> *Ibid.*



masing-masing alternatif memiliki kelebihan tersendiri. Karena itu, setiap perusahaan perlu mempertimbangkan kelima alternatif ini jika hendak melakukan memilih pasar sasarannya. Adapun kelima alternatif tersebut adalah sebagai berikut:

a) Single segment concentration

Dalam alternatif ini perusahaan dapat memilih satu segmen saja. Artinya kita konsentrasikan segmen mana yang paling potensial dan menguntungkan bagi perusahaan<sup>105</sup>

b) Selective specialiation

Merupakan cara untuk memilih sejumlah segmen yang menarik dan sesuai dengan tujuan serta sumber daya manusia yang dimiliki untuk melayani berbagai kebutuhan dari sekelompok nasabah atau pelanggan tertentu saja.

c) Market specialiation

Dalam hal ini perusahaan melakukan segmentasi dengan mengkhususkan diri untuk melayani berbagai kebutuhan dari sekelompok nasabah atau pelanggan tertentu saja.<sup>106</sup>

d) Product specialiation

Merupakan cara perusahaan untuk hanya memfokuskan kepada produk yang kemudian dijual kepada berbagai segmen pasar.

---

<sup>105</sup> *Ibid.*

<sup>106</sup> *Ibid*, h. 105.

e) Full market coverage

Dengan alternatif ini perusahaan melakukan atau melayani semua segmen yang ada dengan semua produk yang mungkin dibutuhkan tanpa adanya batasan tertentu.<sup>107</sup>

**c. Menentukan posisi pasar**

Penentuan posisi pasar bagi produk ataupun jasa suatu perusahaan sangat penting. Menentukan posisi pasar, yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar, produk atau jasa diposisikan pada posisi yang diinginkan oleh nasabah.<sup>108</sup> Sehingga dapat menarik minat nasabah untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan segmen mana yang ingin ditempati dalam segmen tersebut.

Memilih dan melaksanakan strategi penentuan posisi pasar perlu dilakukan dengan berbagai tahap agar hasil yang diharapkan optimal. Tahapan dalam memilih dan melaksanakan strategi penentu posisi pasar sebagai berikut:<sup>109</sup>

- 1) Identifikasi keunggulan kompetitif.<sup>110</sup>
- 2) Memilih keunggulan kompetitif yang tepat.<sup>111</sup>
- 3) Mewujudkan dan mengomunikasikan posisi yang dipilih.<sup>112</sup>

---

<sup>107</sup> *Ibid.*

<sup>108</sup> Kasmir, *Manajemen.....*, h. 211

<sup>109</sup> Kasmir, *Pemasaran.....*, h. 106

<sup>110</sup> *Ibid.*

<sup>111</sup> *Ibid*, h. 107.

<sup>112</sup> *Ibid.*

## 5. Laba perusahaan

### a. Pengertian Laba

Laba (*Income*) adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.

Menurut Belkaoui definisi tentang laba itu mengandung lima sifat, yaitu:

- a. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi, yaitu timbulnya hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil tersebut.
- b. Laba didasarkan pada postulat “periodik” laba itu, artinya merupakan prestasi perusahaan itu pada periode tertentu
- c. Laba didasarkan pada prinsip *revenue* yang memerlukan batasan tersendiri tentang apa yang termaksud hasil.
- d. Laba memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.<sup>113</sup>

### b. Manajemen laba

Manajemen laba dapat didefinisikan sebagai “intervensi manajemen dengan sengaja dalam proses penentuan laba, biasanya untuk memenuhi tujuan pribadi” (schipper, 1989). Dimana proses ini merupakan proses mempermudah atau mempercantik laporan keuangan, terutama angka yang berada di urutan bawah yaitu laba, Manajemen laba ini dapat

---

<sup>113</sup> Sofyan Syafari Harahap, *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi Ke 10, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 299-305.

berupa “Kosmetik” dimana jika manajer memanipulasi akrual yang tidak memiliki konsekuensi arus kas. Manajemen laba juga dapat “murni” jika manajer memilih tindakan dengan konsekuensi arus kas dengan tujuan mengubah laba.<sup>114</sup>

### c. Strategi Manajemen Laba

Setidaknya ada tiga jenis strategi yang dilakukan untuk mencapai tujuan manajemen laba jangka panjang.<sup>115</sup>

#### 1) Meningkatkan Laba

Meningkatkan laba merupakan salah satu strategi dari manajemen laba yang dilaporkan yang diberitahukan pada periode ini untuk membuat perusahaan dapat dipandang dengan baik. Cara ini merupakan salah satu cara untuk meningkatkan laba selama periode tertentu.<sup>116</sup>

#### 2) Big Bath

Big bath merupakan strategi lainnya yang dilakukan melalui penghapusan sebanyak mungkin pada satu periode. Periode pada strategi yang akan dipilih adalah periode yang buruk atau sebuah peristiwa saat terjadi satu kejadian yang tidak biasa seperti perubahan manajemen, merger atau restrukturisasi. Strategi ini juga juga lebih banyak digunakan setelah strategi peningkatan laba pada periode sebelumnya. Karena sifat dari strategi ini yang tidak biasa,

<sup>114</sup> Subramanyam, John Wild, *Analisis Laporan Keuangan Financial Statement Analysis*, Edisi 10 (Jakarta; Salemba Empat, 2013), h. 111.

<sup>115</sup> John Wild, Subramanyam, Robert Halsey, *Financial Statement Analysis Analisis Laporan Keuangan*, h. 120.

<sup>116</sup> *Ibid*, h. 121.

pemakaian strategi ini tidak memperhatikan dampak keuangannya. Hal tersebut dapat memberikan kesempatan dalam meningkatkan laba perusahaan dimasa yang akan datang.<sup>117</sup>

### 3) Perataan Laba

Adalah bentuk paling umum dari manajemen laba. Pada strategi ini, manajer melakukan peningkatan atau penurunan laba yang dilaporkan untuk mengurangi fluktuasinya. Strategi ini juga mencakup tidak melaporkan bagian laba pada periode baik dengan menciptakan cadangan laba dan kemudian melaporkan laba ini saat periode buruk. Banyak perusahaan yang menggunakan jenis manajemen laba ini.<sup>118</sup>

### d. Penentuan Kualitas Laba

Kualitas laba mengacu kepada relevansi dalam melakukan tingkat pengukuran kinerja dari perusahaan itu sendiri. Dalam menentukan kualitas laba ini mencakup baik itu lingkungan perusahaan dan prinsip akuntansi yang dijalankan dan diaplikasikan oleh perusahaan yang bersangkutan. Pengukuran dan pengakuan laba memerlukan estimasi dan interpretasi transaksi dan kejadian usaha. Analisis laba terdahulu menunjukkan bahwa laba bukanlah sesuatu jumlah yang unik, akan tetapi tergantung dari asumsi yang akan digunakan dan prinsip yang di aplikasikan. Bagian ini biasanya mempertimbangkan tiga faktor yang

---

<sup>117</sup> *Ibid.*

<sup>118</sup> *Ibid.*

diidentifikasi sebagai penentu dari kualitas laba dan beberapa penilaiannya.<sup>119</sup>

1) Prinsip Akuntansi, salah satu yang mempengaruhi kualitas laba adalah kebebasan manajemen dalam menentukan dan *memilih prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku*. Kebebasan ini dapat bersifat agresif ataupun konservatif. Kualitas laba yang ditentukan melalui konservatif dianggap lebih tinggi karena kemungkinan kerja kini lebih kecil dan perkiraan kerja masa depan dinyatakan terlalu tinggi jika dibandingkan dengan laba yang ditentukan secara lebih agresif.<sup>120</sup>

2) Aplikasi Akuntansi, dalam menentukan kualitas laba lainnya dengan melihat kebebasan manajemen dalam menerapkan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku. Dimana manajemen ini memiliki kebebasan terhadap jumlah laba yang dilaporkan melalui aplikasi prinsip akuntansi untuk menentukan pendapatan dan beban. Baik itu beban yang bebas seperti iklan, pemasaran, perbaikan, pemeliharaan, penelitian dan pengembangan dapat ditentukan waktunya untuk mengelola tingkat laba yang akan dilaporkan.<sup>121</sup>

3) Risiko Usaha, dalam penentuan kualitas laba selanjutnya adalah hubungan antara laba dan risiko dari usaha yang dijalankan. Hal ini

---

<sup>119</sup> Subramanyam, John Wild, *Analisis Laporan ....*, h. 144.

<sup>120</sup> *Ibid*, h. 145.

<sup>121</sup> *Ibid*.



mencakup dari dampak siklus dan kekuatan dari usaha lain terhadap tingkat, stabilitas, sumber dan variabelitas laba.<sup>122</sup>

## B. Tinjauan Pustaka

Adapun hasil penelitian terdahulu yang menjadi landasan pada penelitian ini adalah:

1. Hasil penelitian, yang dilakukan oleh Agus Purnomo yang berjudul tentang “Analisis Pembayaran Premi Dalam Asuransi Syariah”. Perhitungan tarif premi pada asuransi syariah khusus nya untuk produk *saving* dan *non saving* mengikuti ketentuan berdasarkan tabel moralitas, interst/diskonto, dan biaya perbedaan terletak pada surplus underwriting bagi pemegang polis non saving yang bersifat kumpulan. Produk asuransi yang menerapkan unsur tabungan sangat beragam, dan umumnya masuk dalam kelompok kepemilikan polis secara individu, diantaranya: dana investasi diperuntukan bagi nasabah yang menginginkan dana dalam beberapa tahun kedepan, besarnya premi disesuaikan dengan kebutuhan pada saat polis jatuh tempo, dan besarnya bagian dana tabungan bagi peserta tergantung lamanya masa perjanjian dan usia pemegang polis, artinya semakin lama masa perjanjian dan semakin tinggi usia pemegang polis maka bagian yang menjadi tabungan peserta akan semakin kecil, begitu sebaliknya. Salah satu contoh yang akan dijelaskan adalah dana investasi dengan premi tahunan sebesar Rp 20.000.000, masa perjanjian 5 tahun, tabarru 3%, loading 7%, nisbah bagi hasil 60% peserta dan 40%

---

<sup>122</sup> *Ibid.*

perusahaan asuransi, dengan asumsi tingkat investasi 10% per tahun, dapat dilakukan perhitungan seperti tercantum dalam simulasi berikut. Pada tahun pertama, dari premi Rp 20.000.000, dialokasikan 3% atau sebesar Rp 600.000 sebagai dana tabbaru, dan 35% atau sebesar Rp 7.000.000 sebagai biaya loading dan hanya dikenakan pada tahun pertama saja, sehingga dana yang dapat dialokasikan menjadi tabungan peserta sebesar Rp 12.400.000. setelah diinvestasikan selama setahun dengan asumsi tingkat investasi 10% didapat dana sebesar Rp 744.000 dengan pembagian 60% peserta dan 40% perusahaan asuransi. Dana kematian sebesar Rp 100.000.000 yakni dari 5 tahun x Rp 20.000.000 premi tahunan. Perhitungan untuk besarnya nilai tunai pada tahun pertama merupakan penjumlahan antara tabungan peserta dan bagi hasil selama setahun yakni sebesar Rp13.144.000, adapun besarnya dana klaim meninggal peserta tahun tersebut adalah Rp 113.144.000. tahun kedua, dari premi yang dibayarkan dan hasil investasi yang diperoleh, maka manfaat nilai tunai menjadi Rp 34.496.640 sedangkan manfaat klaim meninggal Rp 114.496.640, besarnya premi yang dicadangkan sesuai dengan premi yang dibayarkan. Begitupun tahun ketiga sampai dengan tahun kelima, berlaku perhitungan yang sama, walaupun dalam perhitungan sebenarnya bisa berbeda tergantung tingkat investasi yang terjadi dalam kurun waktu bersangkutan. Selain itu ada model perhitungan berdasarkan tabel mortalitas dengan mengabaikan unsur lain simulasi yang ada menunjukkan angka dalam per mil atau per seribu, semakin bertambah

usia maka peluang kematian semakin meningkat apabila kita menghitung berapa peluang seseorang yang berusia 35 tahun meninggal sebelum berusia 36 tahun, maka dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 q_{35} &= (l_{35}-l_{36})/l_{35} \\
 &= d_{35}/l_{35} \\
 &= 1.612/982.664 \\
 &= 0,00164 \\
 &= 1,64 \text{ per mil atau per seribu}
 \end{aligned}$$

Artinya adalah bahwa dari 1000 orang yang berusia 35 tahun akan meninggal sebelum berusia 36 tahun sebanyak 1,64 orang, dari 10.000 orang yang berusia 35 tahun akan meninggal sebelum berusia 36 tahun sebanyak 1,64 orang dari 100.000 orang yang berusia 35 tahun akan meninggal sebelum berusia 36 tahun sebanyak 164 orang. Berdasarkan produk yang ditawarkan khusus untuk perusahaan asuransi syariah, di fokuskan pada individu dan kumpulan yang minimal beranggotakan 30 orang. Keuntungan perusahaan di dapatkan dari polis aktif individu.<sup>123</sup>

2. Penelitian yang dilakukan oleh Ridwana Turfa “Metode Aggregate Cost Untuk Perhitungan Premi Tahunan Dana Pensiun Pada Asuransi jiwa”, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui besar premi yang akan dibayarkan oleh pegawai tiap tahunnya dengan menggunakan *Metode Aggregate Cost*. Hasil yang didapatkan sebelum perhitungan dilakukan, terlebih dahulu harus diketahui umur pegawai mulai bekerja, umur pensiun

---

<sup>123</sup> Agus Purnomo, “Analisis Pembayaran Premi Dalam Asuransi Syariah” (*Journal of Islamic Economics*, Vol. 1 No. 1 (Januari 2017), h.39.

pegawai, dan gaji yang diperoleh. Profil pegawai yaitu seorang laki-laki yang mulai bekerja pada umur 25 tahun, umur 35 tahun dan umur 40 tahun yang pensiun di umur 58 tahun. Gaji yang diterima pegawai hingga pensiun adalah untuk  $x=25$  sebesar Rp 1.323.490.560,  $x=35$  sebesar Rp 822.510.960 dan untuk umur  $x=40$  sebesar Rp 556.277.760. dari hasil ini dapat diketahui bahwa semakin tinggi umur mulai bekerja maka akan semakin kecil pula total gaji yang diperoleh. Tahap selanjutnya menghitung nilai manfaat dengan  $k$  (persentase manfaat tiap tahunnya) sebesar 3% sehingga diperoleh  $x=25$  sebesar Rp 39.704.716,80, untuk  $x=35$  sebesar Rp 24.675.328,80 dan untuk  $x=40$  sebesar Rp 16.688.332,80. Besar manfaat berbanding lurus dengan total gaji secara keseluruhan ( $S_{r(x)}$ ). Data yang digunakan dalam perhitungan premi yaitu tabel mortalitas Indonesia (TMI) 2011. Dari data tersebut, dicari nilai anuitas dan nilai sekarang manfaat pensiun. Nilai anuitas untuk  $x=25$  sebesar 16,38, untuk  $x=35$  sebesar 13,78, dan untuk  $x=40$  sebesar 11,97. Jika semakin tinggi umur masuk pegawai ( $x$ ) maka nilai anuitas semakin rendah. Sedangkan nilai sekarang manfaat pensiun diperoleh untuk  $x=25$  sebesar Rp 126.123.750,86, untuk  $x=35$  sebesar Rp 65.953.010,54 dan untuk  $x=40$  sebesar 78.749.235,96. Nilai sekarang manfaat pensiun untuk masing-masing  $x$  mengalami perubahan yang signifikan (naik-turun). Nilai sekarang manfaat pensiun untuk  $x=25$  dan  $x=40$  lebih besar dibandingkan dengan  $x=35$ . Hal ini dikarenakan peluang seseorang yang berumur  $x$  tahun akan mencapai  $x+n$  tahun akan semakin besar jika umur pegawai mulai bekerja ( $x$ ) semakin tua. Tahap

selanjutnya menentukan jumlah akumulasi dana yang tersimpan, dimana dalam melakukan perhitungan akumulasi dana dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu iuran yang diterima dan hasil investasi yang diperoleh. Baru perhitungan premi dana pensiun tahunan dapat dilakukan dengan menggunakan rumus  $P_x = \frac{A_x - F_x}{a_x}$  ( $A_x$  nilai sekarang manfaat pensiun,  $F_x$  akumulasi dana,  $a_x$  nilai anuitas) untuk umur  $x = 25$  sebesar Rp 7.698.153,13, untuk  $x=35$  sebesar Rp 4.781.843,53 dan untuk  $x = 40$  sebesar 6.574.949,11. Hasil dari premi yang akan dibayarkan tertanggung untuk usia 40 tahun lebih besar dibandingkan dengan umur 35, hal ini karena nilai dari nilai sekarang manfaat pensiun umur 40 lebih besar nilainya dibandingkan dengan umur 35.<sup>124</sup>

3. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Stella Maryana Belwawin, Bambang Susanto, Tundjung Mahatma yang meneliti tentang “Analisis Perhitungan Premi Asuransi Pendidikan Menggunakan Metode Anuitas dan Metode Gompertz. Hasil dari penelitian ini menyatakan, berdasarkan perhitungan dengan metode anuitas untuk menentukan jumlah tabungan, serta dilanjutkan dengan metode Gompertz untuk memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhi perhitungan premi asuransi pendidikan didapatkan hasil perhitungan premi yang mendekati nilai premi yang ditetapkan pihak Asuransi Pendidikan PT Bumi Putera Yogyakarta. Persentase selisih hasil analisis perhitungan premi dengan menggunakan metode Anuitas dan metode Gompertz yang dibandingkan dengan nilai

---

<sup>124</sup> Ridwana Turfa “Metode Aggregate Cost Untuk Perhitungan Premi Tahunan Dana Pensiun Pada Asuransi jiwa”, (Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar, 2018, h.46-49.

premi berdasarkan data dari asuransi itu sendiri adalah sebesar 2,94% angka ini menunjukkan bahwa perhitungan dengan metode Anuitas dan Gompertz cukup sesuai untuk menentukan nilai premi dasar pada perusahaan asuransi. Sehingga dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan untuk membeli produk asuransi pendidikan.<sup>125</sup>

4. Hasil penelitian yang dilakukan Sugeng Soedibjo dan Rachmafutriati yang berjudul “Penetapan Target Premi Asuransi Jiwa Syariah untuk Mencapai Titik Impas dengan Pendekatan Model *Profit Testing*”. Hasil dari penelitian ini adalah. *Pertama*, pencapaian portofolio premi dalam mencapai titik impas sangat tergantung pada jenis produk yang di pasarkan, biaya oprasional hasil investasi, dan tingkat resiko calon peserta asuransi. *Kedua*, berdasarkan analisa profit testing dan sensitivitas, produk asuransi jenis tabaru menghasilkan titik impas dan idikator profitabilitas lebih baik dari pada produk yang mempunyai unsur tabungan. *Ketiga*, pencapaian target portofolio peserta dari produk tabungan membutuhkan jumlah populasi yang lebih kecil mengingat premi untuk produk tabungan ini jauh lebih mahal dibandingkan dengan produk tabaru. *Keempat* setiap unit pemasaran membutuhkan biaya oprasional pertahun . untuk produk tabaru unit pemasaran akan mencapai titik impas pada selang 3-5 tahun sedangkan pada produk tabungan lebih lama. *Kelima*, faktor mortalitas untuk produk *tabarru'* memiliki tingkat kepekaan yang kuat jika

---

<sup>125</sup> Stella Maryana Belwawin, Bambang Susanto & Tundjung Mahatma, “Analisis Perhitungan Premi Asuransi Pendidikan Menggunakan Metode Anuitas dan Metode Gompertz”, Prosiding Seminar Nasional Sains dan Pendidikan Sains IX, Fakultas Sains dan Matematika UKSW, Salatiga, Vol. 5 No. 1 (21-Juni-2009), h.824.

dibandingkan dengan faktor-faktor lainnya yaitu hasil investasi dan biaya, sedangkan untuk produk tabungan faktor yang paling sensitif adalah perubahan hasil investasi.<sup>126</sup>

5. Penelitian yang dilakukan oleh Lucky Eka Putra yang berjudul “Penentuan Premi Untuk Polis Asuransi Bersama”, hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa pembayaran asuransi bersama untuk besarnya santunan ditentukan oleh jenis asuransi apa yang diikuti oleh tertanggung, baik asuransi bersama seumur hidup, asuransi bersama berjangka ataupun asuransi bersama dwiguna murni. Pembayaran premi untuk asuransi bersama lebih murah dibandingkan dengan asuransi perorangan untuk jumlah santunan yang sama. Ini dikarenakan untuk pembayaran premi satu polis asuransi dibayarkan oleh dua orang tertanggung, berbeda dengan asuransi perorangan yang mana pembayaran premi untuk polis asuransi dibayarkan oleh satu tertanggung.<sup>127</sup>

---

<sup>126</sup> Sugeng Soedibjo & Rachma Fitriati, “Penetapan Target Premi Asuransi Jiwa Syariah untuk Mencapai Titik Impas dengan Pendekatan Model Profit Testing”, *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*, Vol. 16 No. 2 (Mei-Agustus 2009), h.67.

<sup>127</sup> Lucky Eka Putra, “Penentuan Premi Untuk Polis Asuransi Bersama”, *Jurnal Matematika UNAND*, Vol. 3 No. 1, h.57.



## BAB III

### DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin

PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin adalah perusahaan Asuransi Jiwa Yang Berdiri murni syariah yang memberikan perhatian bagi kemajuan perasuransian di Indonesia terutama untuk perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk bisa bermuamalah sesuai dengan prinsip Islam. Pemilihan nama Perusahaan didasarkan atas pertimbangan, pemahaman dan pengetahuan kami mengenai sifat dan ciri dari industri perusahaan asuransi sebagai “bisnis kepercayaan”.

PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin berdiri pada tanggal 09 Oktober 2009, Asuransi Jiwa Syariah ini berkomitmen untuk memenuhi perjanjian perlindungan asuransi syariah untuk peserta yang di asuransikan dan untuk pemegang polis telah menjadi filosofi kami untuk berpegang teguh kepada prinsip-prinsip syariah Islam dan prinsip-prinsip asuransi terutama prinsip *utmost good faith* yang dilandasi dengan melaksanakan fungsi dengan sangat baik dan dengan ketetapan yang berlaku. Dengan komitmen kami yang dilandasi oleh itikad baik untuk menjalankan fungsinya dan kegiatan usahanya secara baik dan sehat sesuai dengan ketetapan dan peraturan

yang berlaku, telah menjadi konsep dasar yang melatar belakangi nama perusahaan “AL AMIN” yang berarti “Terpercaya”.

Kantor pertama PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung berlokasi di Plaza Menara Selatan Jl. HR Rasuna Said Kav. C11-14 Suite 510 Jakarta Selatan dengan 12 (dua belas ) karyawan. Setelah mendapatkan izin usaha di bidang Perasuransian dari Menteri Keuangan Republik Indonesia dengan waktu memperoleh izin tersebut selama dua Bulan atau tepatnya pada bulan Juli 2010, kami telah memperoleh kepercayaan sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Rekanan Perum Jamkrindo di dalam kerjasama Koasuransi perlindungan Asuransi Jiwa bagi Nasabah Bank Pembangunan Daerah (BPD) di seluruh Indonesia.

Kesuksesan Perusahaan tidak lepas dari dorongan, dukungan, dan dedikasi dari para karyawan kami dan komitmen para staf untuk bekerja secara profesional dan bertanggung jawab dan benar dalam pengelolaan manajemen risiko. Perusahaan juga terus meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimilikinya, sehingga telah mampu mendorong Perusahaan untuk bersaing didalam memberikan pelayanan yang terbaik. Dengan sumber daya manusia yang dimiliki dan pengembangan produk-produk yang inovatif dan kreatif, Perusahaan telah terlibat dan ikut serta dalam hampir setiap aspek dari kebutuhan masyarakat akan perlindungan asuransi jiwa.

Kerja keras yang kami lakukan untuk menjadi penyedia jasa asuransi syariah terkemuka dibuktikan dengan terobosan-terobosan yang signifikan yang saat ini mungkin belum pernah dilakukan oleh perusahaan-perusahaan asuransi lainnya, diantaranya keberhasilan Perusahaan untuk membukukan laba di tahun pertama sejak mulai beroperasi (tahun 2010) dan serangkaian penghargaan sebagai 1st Best Life Insurance 2012 dengan ekuitas Rp. 100 Milyar Kebawah dari Media Asuransi, serta Penghargaan Asuransi Syariah berkinerja “Sangat Bagus” pada acara The Best Sharia Finance Infobank Award 2012. Penghargaan lain yang dicapai adalah 1st Rank The Best Islamic Life Insurance, 1st Rank The Most Expansive Insurance, dan 2nd Rank The Best Risk Management dalam Islamic Finance Award 2013 untuk kategori Islamic Life Insurance dari Karim Business Consulting.

Demi memenuhi kebutuhan yang diperlukan masyarakat terhadap asuransi jiwa dan kenyamanan dalam bermuamalah, telah mendorong karyawan/ti Kami bekerja setiap hari untuk memberikan pelayanan yang terbaik dan “Perlindungan Yang Amanah dan Terpercaya” sesuai dengan syariat Islam terhadap jiwa manusia, harta benda dan keturunannya. “Sebagai sebuah Perusahaan, dan sebagai individu, Kami sangat bangga dalam memberikan kontribusi kepada masyarakat dimana kita hidup dan bekerja”.<sup>128</sup>

---

<sup>128</sup> <http://alamin-insurance.com/profile/> Tersedia Online, di akses pada 28 Maret 2019

## 2. Visi dan Misi Perusahaan

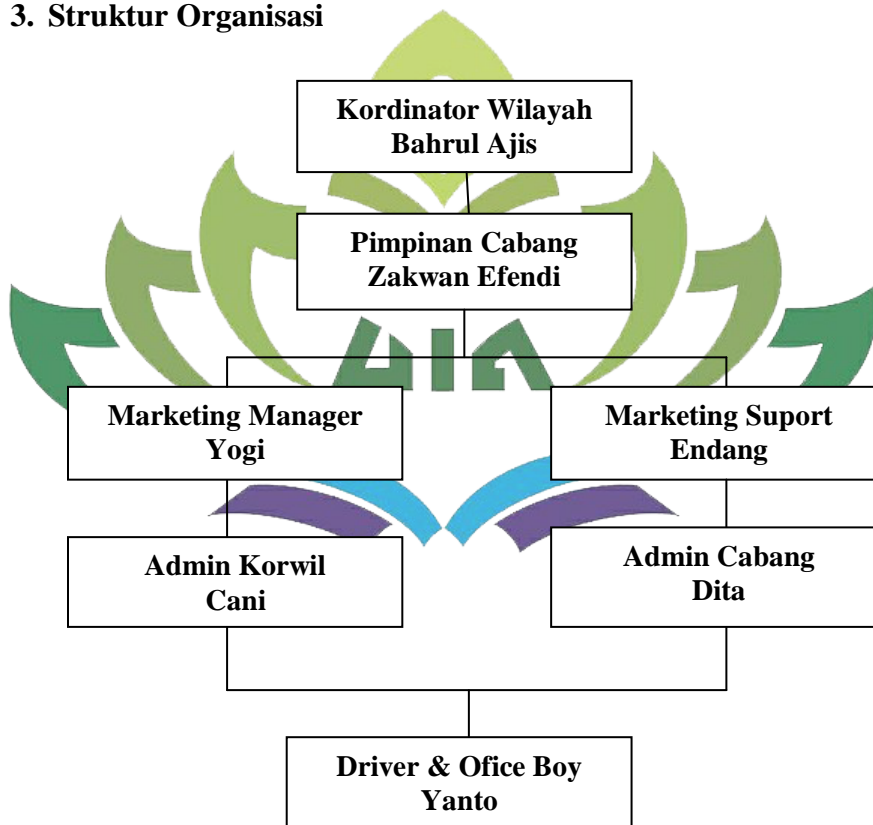
### a. Visi

“Menjadi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang handal dan terpercaya”

### b. Misi

“Memberikan Pelayanan yang terbaik kepada nasabah dengan melaksanakan pengelolaan manajemen risiko yang sehat”<sup>129</sup>

## 3. Struktur Organisasi



**Gambar 2**  
**Struktur Organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin**  
**Cabang Bandar Lampung Tahun 2018**

<sup>129</sup> *Ibid.*

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Produk-produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung

#### a. Asuransi Pembiayaan Multiguna

Program asuransi syariah yang memberikan jaminan pelunasan pinjaman apabila nasabah Bank Syariah Mandiri baik perorangan maupun kumpulan yang telah diterima menjadi peserta asuransi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung mengalami risiko meninggal dunia pada masa asuransi syariah.

##### 1) Manfaat Perlindungan :

##### a) Uang Perlindungan Menurun

Sebesar 100% sisa pokok pinjaman (debet) ditambah margin dan denda maksimal 3 kali (jika ada) maksimum sebesar plafond pinjaman.

##### b) Uang Perlindungan Tetap, sebesar plafond pinjaman awal.

#### b. Asuransi pembiayaan pensiunan

Program asuransi syariah yang secara khusus dibuat untuk melindungi serta menjamin kerugian secara *finansial* yang diterima oleh Bank atas risiko meninggal dunia Nasabah (Peserta) Pensiunan yang diberikan pembiayaan atau pinjaman.

#### c. Asuransi Pembiayaan KPR/KKB

Program asuransi syariah yang dirancang untuk melindungi kepentingan serta menjamin kerugian finansial yang diterima oleh Bank atas risiko meninggal dunia Nasabah PT BSM yang diberikan

program pembiayaan/pinjaman kepemilikan Rumah/Apartemen (KPR/KKB).

1) Manfaat Perlindungan

Sebesar sisa pokok pinjaman ditambah maksimal pinjaman 3 bulan marjin dan denda (jika ada) dengan maksimum sebesar plafon pinjaman.

d. Asuransi pembiayaan Joint Life

Program asuransi syariah yang dirangsang untuk melindungi kepentingan serta jaminan atas kerugian *finansial* yang diterima Bank Syariah Mandiri atas risiko meninggal dunia nasabah (peserta) beserta pasangan (suami/istri) dengan skema pembiayaan *joint income*.

1) Manfaat Perlindungan :

Sebesar sisa pokok pinjaman ditambah marjin dan denda maksimal 3 kali (jika ada) pada saat yang bersangkutan meninggal dunia maksimum sebesar plafon pinjaman.

e. Asuransi pembiayaan mikro

Program Asuransi yang memberikan jaminan penggantian kerugian kepada pemegang polis apabila peserta pembiayaan mikro dari Bank tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam melunasi pinjaman akibat risiko meninggal dunia atau tertunda pembayaran angsuran yang diakibatkan dari usaha peserta yang mengalami risiko gangguan usaha atau wanprestasi.

f. Asuransi Uang Pertanggungan Tetap

Program yang memberikan jaminan pelunasan pinjaman/pembiayaan sebesar plafond pinjaman awal apabila Peserta/Tertanggung meninggal dunia karena sakit atau akibat kecelakaan dalam masa asuransi.

g. Asuransi Pertanggungan Menurun

Merupakan jenis asuransi yang akan memberikan sejumlah jaminan pelunasan pinjaman/pembiayaan sesuai dengan sisa pokok pinjaman plafon. Atau sisa *autstanding* pinjaman apabila peserta meninggal dunia dikarenakan sakit atau akibat kecelakaan dalam masa asuransi.

h. Asuransi Mikro

Memberikan perlindungan atau jaminan penggantian kerugian secara finansial kepada nasabah yang bersangkutan jika nasabah tersebut yang ikut dalam asuransi syariah tidak dapat memenuhi tanggung jawabnya dikarenakan peserta mengalami risiko meninggal dunia.

i. Asuransi Sekolah

program perlindungan asuransi syariah bagi siswa atau pelajar yang memberikan jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan atau mengalami cacat tetap sebagian atau cacat tetap.<sup>130</sup>

---

<sup>130</sup> Zakwan Efendi, Wawancara Dengan Penulis, PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, Bandar Lampung, 30 Maret 2019



## 2. Besaran Premi Pada Produk Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung

**Tabel 3**  
**Produk Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin**  
**Bandar Lampung**

Jenis Produk		Tarif
Produk Perbankan	1. Bank Syariah Mandiri <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Asuransi Pembiayaan Multiguna</li> <li>b. Asuransi pembiayaan pensiunan</li> <li>c. Asuransi pembiayaan implan (gol penghasilan tetap)</li> <li>d. Asuransi Pembiayaan KPR/KKB</li> <li>e. Asuransi pembiayaan Joint Live</li> <li>f. Asuransi pembiayaan mikro</li> <li>g. Asuransi bisnis banking (pembiayaan besaran 1M keatas)</li> </ul>	Tidak dapat di tetapkan secara langsung
	2. BPR dan BPRS (Asuransi Pembiayaan syariah) <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Asuransi Uang pertanggungan tetap</li> <li>b. Asuransi uang pertanggungan menurun</li> </ul>	Tidak dapat di tetapkan secara langsung
Produk Individu	1. Asuransi Mikro	50.000
Produk Sekolah	1. Asuransi Beasiswa (Universitas) 2. Personal Asider (SD,SMP dan SMA)	15.000

Sumber Data :PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung  
Tahun 2018

Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin memiliki jenis produk yang beragam dimana pada setiap produk memiliki penetapan dan jumlah premi yang

berbeda pada setiap produknya. Berikut besaran premi yang ada pada asuransi Jiwa Syariah Al-Amin berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan cabangnya

Dari hasil wawancara yang dilakukan penetapan biaya premi pada produk perbankan di PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung premi tidak dapat ditetapkan secara langsung ada faktor-faktor tertentu dan perhitungan yang harus dilakukan terlebih dahulu. Sedangkan pada produk individu maupun produk sekolah premi yang ada merupakan ketetapan dan tidak mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Pada produk individu besaran premi ditetapkan sebesar Rp 50.000 dalam satu tahun, sedangkan pada produk sekolah besaran premi sebesar Rp 15.000 produk ini merupakan produk kumpulan yang terdiri dari lebih dari 10 orang.

### **3. Perhitungan yang digunakan PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung**

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Zakwan Efendi Selaku Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin. Perhitungan penetapan premi pada produk perbankan dapat dilakukan dengan memperhatikan beberapa faktor dan kriteria dari nasabah itu sendiri.

Perhitungan premi yang dilakukan di Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung menggunakan patokan tabel tersendiri yakni Tabel Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al-Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang pertanggungan, tabel seleksi risiko dan Aplikasi Keanggotaan Peserta.

Sedangkan untuk produk yang lainnya seperti produk Individu dan sekolah ditetapkan premi sudah ditentukan sejak awal hanya perlu memperhatikan jenis usia dan jumlah pesertanya

**Tabel 4**  
**Seleksi Risiko**

Uang Pertanggungan (Rupiah)	Usia Peserta + Jangka Waktu ( Tahun)			
	36	37-46	47-56	57-65
s/d 100.000.000	Free Cover			
>100.000.000 s/d 300.000.000				B
>300.000.000 s/d 500.000.000	A	B	C	
>500.000.000 s/d 600.000.000	B	C	D	
>600.000.000 s/d 800.000.000	C	D	E	
>800.000.000 s/d 1000.000.000	E			

Sumber Data : *Dokumen Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Tahun 2018*

Keterangan:

- A = Laporan Pemeriksaan Kesehatan (LPK), EKG, Analisa Darah Lengkap, Analisa Urine Lengkap.
- B = LPK, EKG, Analisa Darah Lengkap, Analisa Urine Lengkap, Thorax.
- C = LPK, EKG, Analisa Darah Lengkap, Analisa Urine Lengkap, Thorax, Treadmill Test.
- D = 2 LPK, dari Dokter yang berbeda, EKG, Analisa Darah Lengkap, Analisa Urine Lengkap, Thorax, Treadmill test, HIV test, AFP, CEA dan PSA untuk pria di atas 50 tahun.
- E = Persyaratan pemeriksaan kesehatan butir D dilengkapi Financial Statement.

**Tabel 5**  
**Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia**  
**Per 1000 Uang Pertanggungan**

Usia Masuk (thn)	MASA ASURANSI (TAHUN)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
20	1,53	2,99	4,46	5,93	7,39	8,84	10,25	11,64	12,99	14,32	15,62	16,89	18,15	19,39	20,61
21	1,54	2,99	4,45	5,90	7,33	8,75	10,13	11,49	12,83	14,15	15,45	16,73	18,00	19,26	20,51
22	1,53	2,96	4,39	5,81	7,21	8,59	9,96	11,30	12,63	13,95	15,25	16,55	17,84	19,13	20,42
23	1,50	2,91	4,31	5,69	7,06	8,42	9,77	11,11	12,44	13,76	15,09	16,41	17,73	19,07	20,41
24	1,47	2,84	4,20	5,56	6,91	8,26	9,60	10,94	12,28	13,63	14,98	16,34	17,71	19,10	20,50
25	1,43	2,77	4,10	5,44	6,78	8,13	9,48	10,83	12,20	13,58	14,97	16,38	17,81	19,26	20,74
26	1,40	2,71	4,03	5,37	6,71	8,06	9,43	10,81	12,22	13,64	15,09	16,56	18,06	19,60	21,17
27	1,38	2,68	4,00	5,34	6,70	8,07	9,47	10,90	12,35	13,83	15,35	16,90	18,49	20,12	21,80
28	1,37	2,68	4,00	5,36	6,74	8,16	9,60	11,08	12,59	14,15	15,75	17,39	19,08	20,83	22,63
29	1,38	2,70	4,05	5,43	6,86	8,32	9,82	11,37	12,96	14,60	16,30	18,05	19,86	21,74	23,67
30	1,40	2,74	4,13	5,56	7,03	8,56	10,13	11,76	13,45	15,19	17,00	18,88	20,83	22,85	24,93
31	1,44	2,82	4,25	5,74	7,28	8,88	10,54	12,27	14,07	15,94	17,88	19,90	22,00	24,18	26,43
32	1,48	2,91	4,40	5,96	7,58	9,28	11,04	12,89	14,81	16,82	18,91	21,09	23,36	25,71	28,14
33	1,54	3,04	4,61	6,25	7,97	9,77	11,66	13,64	15,71	17,87	20,13	22,49	24,94	27,48	30,10
34	1,62	3,19	4,85	6,59	8,42	10,35	12,38	14,51	16,75	19,09	21,53	24,08	26,73	29,47	32,31
35	1,70	3,37	5,13	7,00	8,96	11,04	13,23	15,53	17,95	20,48	23,13	25,88	28,74	31,71	34,77
36	1,81	3,59	5,48	7,48	9,60	11,84	14,21	16,71	19,32	22,06	24,92	27,90	30,99	34,19	37,49
37	1,94	3,85	5,88	8,04	10,34	12,77	15,33	18,03	20,87	23,83	26,93	30,15	33,48	36,93	40,50
38	2,08	4,14	6,34	8,68	11,17	13,80	16,58	19,51	22,58	25,79	29,13	32,60	36,20	39,93	43,78
39	2,25	4,48	6,86	9,40	12,10	14,96	17,97	21,14	24,46	27,92	31,53	35,28	39,17	43,19	47,36
40	2,44	4,86	7,44	10,20	13,12	16,22	19,48	22,91	26,50	30,24	34,14	38,18	42,38	46,74	51,25
41	2,66	5,28	8,09	11,07	14,24	17,59	21,12	24,83	28,70	32,74	36,95	41,32	45,87	50,59	55,49
42	2,88	5,72	8,76	12,00	15,43	19,06	22,87	26,87	31,05	35,42	39,96	44,70	49,63	54,76	60,08
43	3,13	6,21	9,51	13,02	16,73	20,85	24,77	29,08	33,60	38,32	43,24	48,38	53,74	59,31	65,09
44	3,38	6,73	10,30	14,10	18,11	22,34	26,78	31,45	36,33	41,44	46,79	52,37	58,20	64,25	70,52
45	3,67	7,30	11,16	15,26	19,59	24,16	28,96	34,01	39,30	44,85	50,67	56,74	63,07	69,63	76,43
46	3,97	7,89	12,07	16,49	21,17	26,10	31,30	36,77	42,53	48,57	54,89	61,50	68,37	75,49	82,84
47	4,30	8,53	13,03	17,81	22,87	28,21	33,86	39,81	46,08	52,65	59,54	66,71	74,16	81,87	89,83
48	4,64	9,21	14,08	19,24	24,73	30,54	36,68	43,17	50,00	57,16	64,64	72,42	80,49	88,83	97,44
49	5,02	9,96	15,23	20,84	26,80	33,13	39,84	46,91	54,35	62,13	70,25	78,68	87,42	96,45	105,77
50	5,42	10,78	16,51	22,62	29,13	36,04	43,36	51,07	59,16	67,61	76,41	85,54	95,00	104,77	114,86
51	5,90	11,73	17,98	24,66	31,77	39,32	47,30	55,69	64,48	73,64	83,17	93,06	103,30	113,88	-
52	6,43	12,80	19,64	26,95	34,72	42,96	51,64	60,76	70,28	80,21	90,54	101,25	112,34	-	-
53	7,03	14,02	21,51	29,50	37,98	46,95	56,38	66,27	76,59	87,35	98,54	110,15	-	-	-
54	7,72	15,37	23,57	32,29	41,53	51,27	61,50	72,22	83,41	95,07	107,21	-	-	-	-
55	8,46	16,83	25,77	35,27	45,30	55,87	66,97	78,59	90,73	103,39	-	-	-	-	-
56	9,26	18,40	28,13	38,44	49,33	60,80	72,84	85,46	98,64	-	-	-	-	-	-
57	10,09	20,03	30,61	41,80	53,63	66,08	79,16	92,88	-	-	-	-	-	-	-
58	10,98	21,78	33,27	45,43	58,28	71,83	86,07	-	-	-	-	-	-	-	-
59	11,93	23,68	36,17	49,41	63,41	78,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-
60	12,99	25,78	39,40	53,84	69,12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
61	14,17	28,14	43,01	58,80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
62	15,50	30,80	47,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
63	17,01	33,79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
64	18,69	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Sumber Data : Dokumen PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin tahun 2018

**Tabel 6**  
**Aplikasi Peserta PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018**

Catatan:

1. Input Data di Warna Ungu Pada Tabel Berikut
2. Format Tanggal (mm,dd,yyyy)

<b>Pemegang Polis</b>	<b>BPRS AJI CAKA</b>
<b>Nomor Polis</b>	<b>PB.161100004</b>
<b>Jenis Asuransi</b>	<b>Pembiayaan Jaminan Tetap</b>

No	Nama	Tanggal Lahir	Umur	Tanggal Awal	Tanggal Akhir	Masa Asuransi bulan	Uang Pertanggunggaan	Jenis Kelamin	Tarif	Kontribusi Pambulan	Keterangan	Usia + Masa (x+n)
1	SRI MAYLENI	15 Mei 1974	44 Tahun	07 September 2018	07 September 2022	48	150.000.000,00	P	14,10	2.115.000,00	Free Cover (Disetujui)	48
2	SUSMIHAYATI	02 Januari 1964	55 Tahun	07 September 2018	07 Juli 2019	10	5.000.000,00	P	8,46	42.300,00	Free Cover (Disetujui)	56
3	SRI DESMIATI GIRSANG	28 Desember 1970	48 Tahun	07 September 2018	07 Mei 2020	20	10.000.000,00	P	9,14	91.392,92	Free Cover (Disetujui)	50
4	MILIATI	15 Oktober 1959	59 Tahun	10 September 2018	10 Juli 2019	10	4.000.000,00	P	11,93	47.720,00	Free Cover (Disetujui)	60
5	YUNI VITA LESTARI	09 Juni 1987	31 Tahun	11 September 2018	11 September 2020	24	100.000.000,00	P	2,82	282.000,00	Free Cover (Disetujui)	33
6	EFRIKE	06 April 1981	37 Tahun	18 September 2018	18 Juli 2019	10	4.000.000,00	P	1,94	7.760,00	Free Cover (Disetujui)	38
7	EMA RATNA PURY	22 Februari 1984	35 Tahun	20 September 2018	20 Mei 2020	20	10.000.000,00	P	3,34	33.441,61	Free Cover (Disetujui)	37
8	SRIE HANDAYANI	25 Agustus 1970	48 Tahun	24 September 2018	24 Juli 2019	10	5.000.000,00	P	4,64	23.200,00	Free Cover (Disetujui)	49
9	DEPI MEMI SIPTIA	13 Mei 1983	35 Tahun	16 September 2018	16 Juli 2019	10	100.000.000,00	P	1,70	170.000,00	Free Cover (Disetujui)	36
10			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
11			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
12			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
13			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
14			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
15			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
16			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
17			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-
18			Tahun						-	Kolom Jenis Kela	Tolak	-

#### 4. Pembagian Wilayah Marketing Yang dilakukan Oleh PT asuransi Jiwa Syariah Al-Amin

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung melakukan pembagian wilayah Pemasaran yang menyebar di seluruh lampung yang di tanggung jawabi oleh masing-masing pihak, dimana tanggung jawab pemasaran di bandar lampung di pegang oleh pimpinan cabang itu sendiri yakni Bapak Zakwan Efendi.

**Tabel 7**  
**Pembagian Wilayah Marketing Asuransi Jiwa Syariah Al Amin**  
**Cabang Bandar Lampung**

Zakwan Efendi	
Captive	Non Captive
1. BSM Kalianda	1. BPRS Bandar Lampung
2. BSM KCP Kedaton	2. BPRS Kota Bumi Cabang Bandar Lampung
3. BSM KCP Teluk Betung	3. BPRS Mitra Agro Usaha
4. BRIS KC Tanjung Karang	4. BPRS Aji Caka
5. BNIS KC Tanjung Karang	5. BPRS Swadaya Anugrah Utama
	6. BPRS Saka Sambayan
	7. BPRS Tani Tulang Bawang
	8. BPRS Lampung Barat
	9. BPRS Kota Bumi Cab Tulang Bawang
	10. SMK Gading Rejo
	11. SMA Gedong Tataan
	12. SMA Al Kautsar

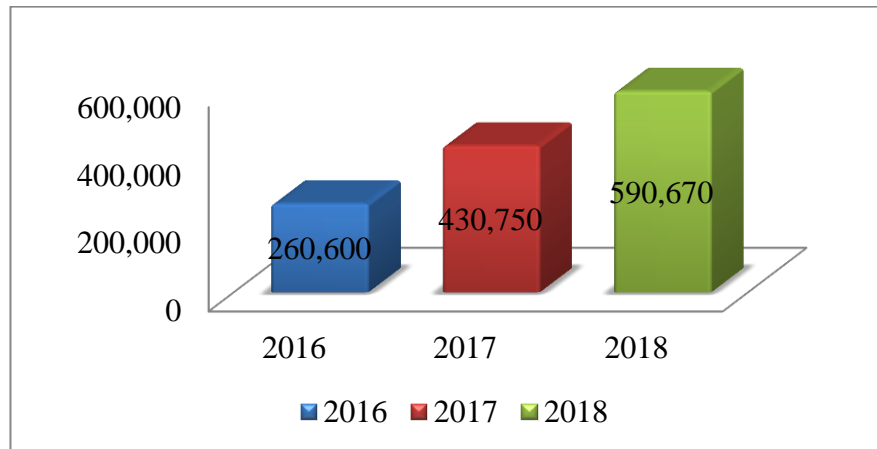
		13. Politeknik Negeri Lampung
Oki Prambudi		
Captive		Non Captive
1. BSM KCP Pringsewu		1. BPRS Tanggamus
2. BSM KC Balam		2. BPRS Metro Madani
3. BSM KC unit dua Tulang Bawang		3. BMT Arsyada
4. BSM KCP Liwa		4. BMT Sabilil Mutaqin
5. BRIS KCP Pringsewu		5. BMT Amanah
6. BNIS Rajabasah		6. BMT EL Ihsan
7. BRIS Natar		7. BMT Surya Abadi
8. BRIS KCP Natar		8. BMT Mekar Abadi
9. BRIS KCP TBB		
Tumijo		
Captive		Non Captive
1. BSM KCP Metro		1. BPRS Lampung Timur
2. BSM KCP Kota Bumi		2. BPRS Aman Syariah
3. BSM KCP Bandar Jaya		3. BPRS Fajar Warapastika
4. BRIS KCP Metro		4. BPRS Rajasa
5. BRIS KCP Sri Bawono		5. BPRS Kota Bumi
6. BRIS KCP Bandar Jaya		6. SMA 2 Metro
		7. STM Rekayasa Metro
		8. BMT AL Hasanah
		9. BMT Sekar Wangi
		10. KSP Wagura
		11. Mikroku

Sumber Data: *Dokumen Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Tahun 2018*



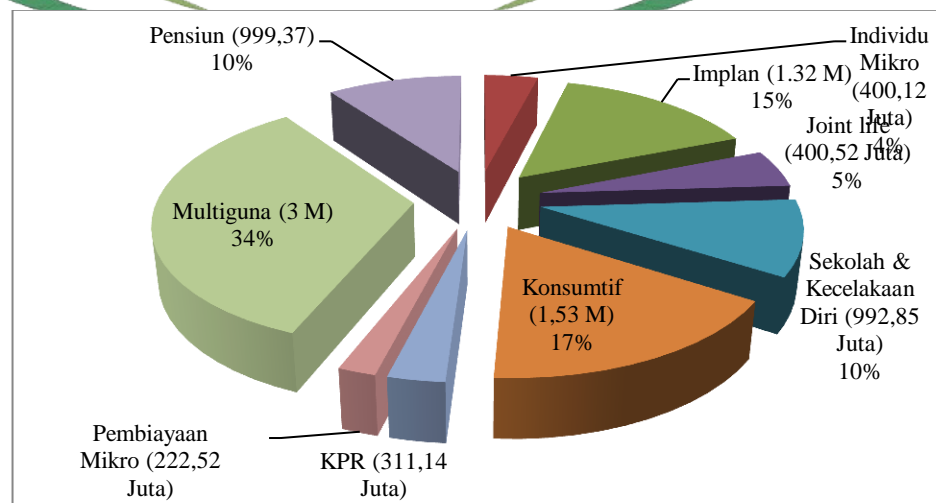
## 5. Perkembangan Perusahaan

### a. Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting



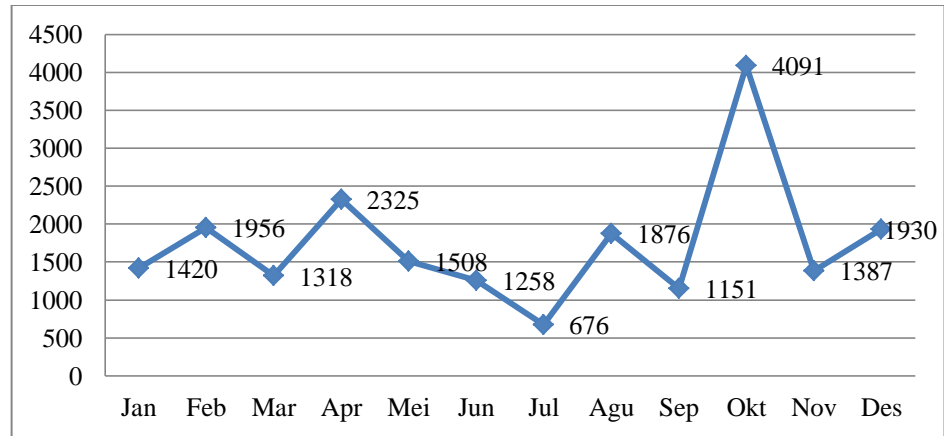
**Gambar 3**  
**Grafik Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung (Dalam Jutaan Rupiah)**

### b. Penyebaran Produksi Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin



**Gambar 4**  
**Grafik Produksi Produk pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung Tahun 2018**

c. Peserta PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin



**Gambar 5**  
**Grafik Jumlah Peserta Perbulan PT Asuransi Jiwa Syariah**  
**Al Amin Bandar Lampung Tahun 2018**

Pada grafik di atas memperlihatkan jumlah nasabah yang dimiliki PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung pada tahun 2018, dimana jumlah nasabah ini sudah di pisahkan berdasarkan berapa banyaknya nasabah yang bergabung per bulan dengan asuransi jiwa tersebut.

Dari grafik di atas pada bulan oktober jumlah nasabah mencapai titik 4000 lebih nasabah dimana jumlah pada bulan ini merupakan jumlah terbanyak dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya. Sedangkan pada bulan oktober mengalami penurunan yakni mencapai 1387, dan mengalami kenaikan kembali pada bulan desember yakni sebanyak 1930 nasabah. Dilihat dari grafik tersebut jumlah nasabah pada PT Asuransi

Jiwa Syariah Tidak lah sedikit, hal ini membuktikan bahwa produk yang ditawarkan cukup diminati oleh masyarakat.

#### 6. Target sasaran Pemasaran Produk

**Tabel 8**  
**Target Sasaran Pemasaran Produk PT Asuransi Jiwa**  
**Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung**

No	Nama Produk	Sasara Pemasaran Produk	Rata-Rata usia sasaran
1	Pembiayaan/Perbankan	Nasabah yang Bekerja Sama dengan PT Asuransi Seperti BPRS, BPR, KOPRASI	20 – 60 Tahun
2	Mikro	Masyarakat Umum	25-50 Tahun
3	Sekolah/Universitas	Siswa SD, SMA, SMP ataupun Universitas	12-26 Tahun

*Sumber Data: PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar  
Lampung Tahun 2018*

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA**

#### **A. Model Perhitungan Penetapan Biaya Premi Pada Produk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung**

Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung dalam menetapkan biaya premi memiliki ketentuan dan perhitungan dengan model atau tabel sendiri. Dimana cara perhitungan ini digunakan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung untuk menetapkan biaya premi nya. Dalam menetapkan biaya premi Asuransi Jiwa syariah Al Amin menggunakan tabel premi bruto dan tabel seleksi risiko dapat dilihat pada lampiran Tabel 1 dan Tabel 2 halaman 79 dan 81.

Asuransi Jiwa Syariah Al Amin memiliki 3 produk utama yang ditawarkan kepada masyarakat umum yaitu:

##### **1. Produk Pembiayaan/Perbankan**

Produk pembiayaan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung memiliki 9 jenis produk yang ditawarkan kepada nasabah bank yang bekerja sama dengan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin produk tersebut antara lain produk asuransi pembiayaan multiguna, asuransi pembiayaan pensiunan, asuransi pembiayaan implan (gol penghasilan tetap), asuransi pembiayaan KPR/KKB, asuransi pembiayaan join life, asuransi pembiayaan mikro,

asuransi bisnis banking , asuransi uang pertanggungan tetap, dan asuransi uang pertanggungan menurun.

Produk pembiayaan/perbankan ini berbeda dengan produk mikro ataupun produk sekolah, dimana pada produk pembiayaan/perbankan penetapan premi tidak dapat ditetapkan secara langsung terdapat beberapa ketentuan dan perhitungan yang harus dilakukan terlebih dahulu. Ada 3 faktor utama yang menjadi pertimbangan dalam menetapkan besaran premi pada produk perbankan di Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yaitu; Jangka waktu , besaran pinjaman dan usia masuk dari peserta.

Jika ketiga faktor tersebut sudah diketahui langkah selanjutnya adalah menghitung premi pada produk perbankan yang terdapat pada Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dengan berpatokan pada Tabel Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang Pertanggungan dan Tabel Seleksi Risiko. Tabel ini merupakan tabel yang digunakan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung dalam menetapkan biaya Premi.

**Tabel 9**  
**Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia**  
**Per 1000 Uang Pertanggungan**

Usia Masuk (thn)	MASA ASURANSI (TAHUN)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
20	1,53	2,99	4,46	5,93	7,39	8,84	10,25	11,64	12,99	14,32	15,62	16,89	18,15	19,39	20,61
21	1,54	2,99	4,45	5,90	7,33	8,75	10,13	11,49	12,83	14,15	15,45	16,73	18,00	19,26	20,51
22	1,53	2,96	4,39	5,81	7,21	8,59	9,96	11,30	12,63	13,95	15,25	16,55	17,84	19,13	20,42
23	1,50	2,91	4,31	5,69	7,06	8,42	9,77	11,11	12,44	13,76	15,09	16,41	17,73	19,07	20,41
24	1,47	2,84	4,20	5,56	6,91	8,26	9,60	10,94	12,28	13,63	14,98	16,34	17,71	19,10	20,50
25	1,43	2,77	4,10	5,44	6,78	8,13	9,48	10,83	12,20	13,58	14,97	16,38	17,81	19,26	20,74
26	1,40	2,71	4,03	5,37	6,71	8,06	9,43	10,81	12,22	13,64	15,09	16,56	18,06	19,60	21,17
27	1,38	2,68	4,00	5,34	6,70	8,07	9,47	10,90	12,35	13,83	15,35	16,90	18,49	20,12	21,80
28	1,37	2,68	4,00	5,36	6,74	8,16	9,60	11,08	12,59	14,15	15,75	17,39	19,08	20,83	22,63
29	1,38	2,70	4,05	5,43	6,86	8,32	9,82	11,37	12,96	14,60	16,30	18,05	19,86	21,74	23,67
30	1,40	2,74	4,13	5,56	7,03	8,56	10,13	11,76	13,45	15,19	17,00	18,88	20,83	22,85	24,93
31	1,44	2,82	4,25	5,74	7,28	8,88	10,54	12,27	14,07	15,94	17,88	19,90	22,00	24,18	26,43
32	1,48	2,91	4,40	5,96	7,58	9,28	11,04	12,89	14,81	16,82	18,91	21,09	23,36	25,71	28,14
33	1,54	3,04	4,61	6,25	7,97	9,77	11,66	13,64	15,71	17,87	20,13	22,49	24,94	27,48	30,10
34	1,62	3,19	4,85	6,59	8,42	10,35	12,38	14,51	16,75	19,09	21,53	24,08	26,73	29,47	32,31
35	1,70	3,37	5,13	7,00	8,96	11,04	13,23	15,53	17,95	20,48	23,13	25,88	28,74	31,71	34,77
36	1,81	3,59	5,48	7,48	9,60	11,84	14,21	16,71	19,32	22,06	24,92	27,90	30,99	34,19	37,49
37	1,94	3,85	5,88	8,04	10,34	12,77	15,33	18,03	20,87	23,83	26,93	30,15	33,48	36,93	40,50
38	2,08	4,14	6,34	8,68	11,17	13,80	16,58	19,51	22,58	25,79	29,13	32,60	36,20	39,93	43,78
39	2,25	4,48	6,86	9,40	12,10	14,96	17,97	21,14	24,46	27,92	31,53	35,28	39,17	43,19	47,36
40	2,44	4,86	7,44	10,20	13,12	16,22	19,48	22,91	26,50	30,24	34,14	38,18	42,38	46,74	51,25
41	2,66	5,28	8,09	11,07	14,24	17,59	21,12	24,83	28,70	32,74	36,95	41,32	45,87	50,59	55,49
42	2,88	5,72	8,76	12,00	15,43	19,06	22,87	26,87	31,05	35,42	39,96	44,70	49,63	54,76	60,08
43	3,13	6,21	9,51	13,02	16,73	20,65	24,77	29,08	33,60	38,32	43,24	48,38	53,74	59,31	65,09
44	3,38	6,73	10,30	14,10	18,11	22,34	26,78	31,45	36,33	41,44	46,79	52,37	58,20	64,25	70,52
45	3,67	7,30	11,16	15,26	19,59	24,16	28,96	34,01	39,30	44,85	50,67	56,74	63,07	69,63	76,43
46	3,97	7,89	12,07	16,49	21,17	26,10	31,30	36,77	42,53	48,57	54,89	61,50	68,37	75,49	82,84
47	4,30	8,53	13,03	17,81	22,87	28,21	33,86	39,81	46,08	52,65	59,54	66,71	74,16	81,87	89,83
48	4,64	9,21	14,08	19,24	24,73	30,54	36,68	43,17	50,00	57,16	64,64	72,42	80,49	88,83	97,44
49	5,02	9,96	15,23	20,84	26,80	33,13	39,84	46,91	54,35	62,13	70,25	78,68	87,42	96,45	105,77
50	5,42	10,78	16,51	22,62	29,13	36,04	43,36	51,07	59,16	67,61	76,41	85,54	95,00	104,77	114,86
51	5,90	11,73	17,98	24,66	31,77	39,32	47,30	55,69	64,48	73,64	83,17	93,06	103,30	113,88	-
52	6,43	12,80	19,64	26,95	34,72	42,96	51,64	60,76	70,28	80,21	90,54	101,25	112,34	-	-
53	7,03	14,02	21,51	29,50	37,98	46,95	56,38	66,27	76,59	87,35	98,54	110,15	-	-	-
54	7,72	15,37	23,57	32,29	41,53	51,27	61,50	72,22	83,41	95,07	107,21	-	-	-	-
55	8,46	16,83	25,77	35,27	45,30	55,87	66,97	78,59	90,73	103,39	-	-	-	-	-
56	9,26	18,40	28,13	38,44	49,33	60,80	72,84	85,46	98,64	-	-	-	-	-	-
57	10,09	20,03	30,61	41,80	53,63	66,08	79,16	92,88	-	-	-	-	-	-	-
58	10,98	21,78	33,27	45,43	58,28	71,83	86,07	-	-	-	-	-	-	-	-
59	11,93	23,68	36,17	49,41	63,41	78,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-
60	12,99	25,78	39,40	53,84	69,12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
61	14,17	28,14	43,01	58,80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
62	15,50	30,80	47,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
63	17,01	33,79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
64	18,69	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Sumber Data: PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar  
Lampung Tahun 2018

Pada tabel diatas terdapat uraian yang berisi masa asuransi dan usia masuk dalam menetapkan dan menghitung premi, kolom Horizontal berisikan masa asuransi (Tahun) yang dimulai dari 1 (satu) tahun hingga 15 (lima belas) tahun. Sedangkan pada kolom vertikal berisikan usia masuk (Tahun) dimulai dari usia 20-64 tahun.

Setiap kolom pada masa asuransi dan usia masuk memiliki jumlah kontribusi yang berbeda-beda. Angka pada kolom masa asuransi dan usia yang ditunjuk sesuai dengan masa asuransi peserta dan usia peserta yang akan ditetapkan dan diperhitungkan biaya premi nya, angka yang berbeda pada setiap kolom ini dinamakan tarif kontribusi. Tarif kontribusi ini merupakan pengali dalam menentukan premi dari rumus yang telah ditentukan oleh Asuransi Jiwa Syariah Al Amin. Rumus dalam menetapkan premi asuransi pada produk perbankan adalah sebagai berikut:

$$\text{Besaran Premi} = \frac{\text{Plafon/Uang Pertanggungan}}{1000} \times \text{Tarif Kontribusi}$$

Berikut ini adalah contoh simulasi perhitungan pada produk perbankan atau pembiayaan, data yang digunakan merupakan data nasabah BPR Aji Caka yang sudah bekerja sama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung.



- a. Contoh Perhitungan Premi Pada Nasabah BPR Aji Caka usia 31 Tahun dengan masa asuransi 2 Tahun.

Dimana pada simulasi perhitungan premi ini mengambil data dari salah satu nasabah BPR Aji Caka yang menjadi nasabah pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung. Contoh simulasi perhitungan premi ini pada produk pembiayaan jaminan tetap, Pada produk pembiayaan jaminan tetap memiliki beberapa ketentuan dalam menetapkan premi dan jumlah biaya yang akan di cover.

- 1) Luas jaminan meninggal dunia biasa (sakit) atau akibat kecelakaan
- 2) Nilai pertanggungan sesuai dengan pinjaman yang disetujui dengan ketentuan usia masuk ditambah jangka waktu sama dengan 65 tahun dengan uang pertanggungan maksimum sampai dengan Rp 500.000.000. diluar ketentuan diatas peserta wajib melakukan pemeriksaan kesehatan.
- 3) Usia tetanggung 20 sampai dengan 65 tahun
- 4) Masa asuransi 1 sampai dengan 10 tahun

Dalam menghitung biaya premi patokan utama yang di gunakan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung adalah Tabel Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang Pertanggungan dan Tabel Seleksi Risiko. Premi dapat dicari dengan menggunakan rumus:

$$\text{Besaran Premi} = \frac{\text{Uang Pertanggungan}}{1000} \times \text{Tarif Kontribusi}$$

Rumus diatas merupakan rumus yang dipergunakan untuk mencari besaran premi pada produk pembiayaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung. Pertama dalam menghitung premi yang harus dicari adalah tarif kontribusi dari pinjaman nasabah, tarif kontribusi dapat dicari menggunakan Tabel Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang Pertanggungan.

Pada tabel 9 di atas memperlihatkan jumlah yang berbeda beda dalam setiap kolom nya, setiap kolom merupakan tarif kontribusi yang digunakan sebagai pengali untuk mencari besaran premi. Tarif kontribusi dapat dilihat sesuai kebutuhan, dengan melihat masa asuransi dari peserta dan usia peserta saat melakukan pinjaman. Berikut adalah deskripsi dari contoh data nasabah yang di ambil:

Nama Peserta : Yuni Vita Lestari

Usia : 31 Tahun

Masa Asuransi : 2 Tahun / 24 Bulan

Uang Perlindungan : Rp 100.000.000;00

Jenis Asuransi : Pembiayaan Jaminan Tetap

**Tabel 10**  
**Seleksi Risiko**

Uang Pertanggungan (Rupiah)	Usia Peserta + Jangka Waktu (Tahun)			
	36	37-46	47-56	57-65
s/d 100.000.000	Free Cover			
>100.000.000 s/d 300.000.000				B
>300.000.000 s/d 500.000.000	A	B	C	
>500.000.000 s/d 600.000.000	B	C	D	
>600.000.000 s/d 800.000.000	C	D	E	
>800.000.000 s/d 1000.000.000	E			

Sumber Data : *Dokumen Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Tahun 2018*

Tabel di atas merupakan tabel yang di gunakan untuk melihat kelengkapan dan persyaratan dalam menghitung premi dimana jika pembiayaan di atas 300 juta peserta wajib melampirkan surat keterangan kesehatan dari dokter yang didalam nya terdapat *medical cek up* peserta, pengecekan kesehatan biasanya dilakukan oleh rumah sakit yang sudah bekerja sama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin. Uang pertanggungan yang di pinjam oleh Yuni Vita Lestari sebesar Rp 100.000.000 berada di zona hijau, oleh karena itu tidak perlu melampirkan surat kesehatan karena sudah akan di free cover oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung.

Langkah awal dalam menghitung biaya premi adalah dengan melihat tanggal awal dari nasabah melakukan peminjaman Yuni Vita Lestari melakukan pinjaman pada awal tanggal 11 September 2018. Masa asuransi

dari data di atas adalah 4 tahun, berarti tanggal ahir asuransi Yuni Vita Lestari berakhir pada tanggal 11 September 2020.

Selanjutnya yaitu mencari besaran kontribusi premi, kontribusi premi dari data nasabah di atas dapat dilihat pada tabel 9 premi bruto . Dimana masa asuransi pada Yuni Vita Lestari selama 2 Tahun atau 24 Bulan dengan usia saat melakukan peminjaman adalah 31 Tahun. Kontribusi premi yang diperoleh dari Masa Asuransi dan Yuni Vita Lestari adalah sebesar 2,82. Kontribusi ini yang digunakan untuk mencari besaran premi sebagai pengali di rumus yang digunakan, jika besaran premi sudah di ketahui masukkan kontribusi premi ke dalam rumus untuk mencari besaran premi yang akan di bayarkan selama 2 tahun.

$$\begin{aligned}
 \text{Besaran Premi} &= \frac{\text{Uang Pertanggungan}}{1000} \times \text{Tarif Kontribusi} \\
 &= \frac{100.000.000}{1000} \times 2.82 \\
 &= 100.000 \times 2.82 \\
 &= 282.000
 \end{aligned}$$

Biaya premi yang harus dibayarnya Yuni Vita Lestari adalah sebesar Rp 282.000 jumlah tersebut merupakan premi yang harus dibayarkan selama 2 tahun kedepan. Jika masa asuransi ini habis kedepannya tergantung dari pihak peserta apakah ingin memperpanjang kontrak dan

memperbarui dan melanjutkannya atau tidak. Selama masa cover terjadi risiko maka pembiayaan Yuni Vita Lestari akan di cover oleh Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

- b. Contoh Perhitungan Premi Pada Nasabah BPR Aji Caka usia 43 Tahun dengan masa asuransi 4 Tahun.

Dimana pada simulasi perhitungan premi ini mengambil data dari salah satu nasabah BPR Aji Caka yang menjadi nasabah pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung. Contoh simulasi perhitungan premi ini pada produk pembiayaan jaminan tetap, Pada produk pembiayaan jaminan tetap memiliki beberapa ketentuan dalam menetapkan premi dan jumlah biaya yang akan di cover.

- 5) Luas jaminan meninggal dunia biasa (sakit) atau akibat kecelakaan
- 6) Nilai pertanggungan sesuai dengan pinjaman yang disetujui dengan ketentuan usia masuk ditambah jangka waktu sama dengan 65 tahun dengan uang pertanggungan maksimum sampai dengan Rp 500.000.000. diluar ketentuan diatas peserta wajib melakukan pemeriksaan kesehatan.
- 7) Usia tetanggung 20 sampai dengan 65 tahun
- 8) Masa asuransi 1 sampai dengan 10 tahun

Dalam menghitung biaya premi patokan utama yang di gunakan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung adalah Tabel Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang

Pertanggungan dan Tabel Seleksi Risiko. Premi dapat dicari dengan menggunakan rumus:

$$\text{Besaran Premi} = \frac{\text{Uang Pertanggungan}}{1000} \times \text{Tarif Kontribusi}$$

Rumus diatas merupakan rumus yang dipergunakan untuk mencari besaran premi pada produk pembiayaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung. Pertama dalam menghitung premi yang harus dicari adalah tarif kontribusi dari pinjaman nasabah, tarif kontribusi dapat dicari menggunakan Tabel Premi Bruto Syariah Pembiayaan Al Amin UP Menurun Per Usia Per 1000 Uang Pertanggungan.

Pada tabel 9 di atas memperlihatkan jumlah yang berbeda beda dalam setiap kolom nya, setiap kolom merupakan tarif kontribusi yang digunakan sebagai pengali untuk mencari besaran premi. Tarif kontribusi dapat dilihat sesuai kebutuhan, dengan melihat masa asuransi dari peserta dan usia peserta saat melakukan pinjaman. Berikut adalah deskripsi dari contoh data nasabah yang di ambil:

Nama Peserta : Sri Mayleni

Usia : 43 Tahun

Masa Asuransi : 4 Tahun / 48 Bulan

Uang Perlindungan : Rp 150.000.000;00

Jenis Asuransi : Pembiayaan Jaminan Tetap

Selanjutnya dengan melihat jumlah pembiayaan yang dipertanggung pada tabel 10 di atas merupakan tabel seleksi risiko yang di gunakan untuk melihat kelengkapan dan persyaratan dalam menghitung premi dimana jika pembiayaan di atas 300 juta peserta wajib melampirkan surat keterangan kesehatan dari dokter yang didalam nya terdapat *medical cek up* peserta, pengecekan kesehatan biasanya dilakukan oleh rumah sakit yang sudah bekerja sama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin. Uang pertanggung yang di pinjam oleh Ny Sri Meylani sebesar Rp 150.000.000 berada di zona hijau, oleh karena itu tidak perlu melampirkan surat kesehatan karena sudah akan di free cover oleh Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Langkah awal dalam menghitung biaya premi adalah dengan melihat tanggal awal dari nasabah melakukan peminjaman Ny Sri Mayleni melakukan pinjaman pada awal tanggal 07 Juli 2018. Masa asuransi dari data di atas adalah 4 tahun, berarti tanggal ahir asuransi Ny Sri berakhir pada tanggal 07 Juli 2022.

Selanjutnya yaitu mencari besaran kontribusi premi, kontribusi premi dari data nasabah di atas dapat dilihat pada tabel 9 premi bruto. Dimana masa asuransi pada Ny Sri Mayleni yaitu selama 4 Tahun atau 48 Bulan dengan usia saat melakukan peminjaman adalah 43 Tahun. Kontribusi premi yang diperoleh dari Masa Asuransi dan usia Ny Sri Mayleni adalah sebesar 13,02. Kontribusi ini yang digunakan untuk mencari besaran premi



sebagai pengali di rumus yang digunakan, jika besaran premi sudah di ketahui masukkan kontribusi premi ke dalam rumus untuk mencari besaran premi yang akan di bayarkan selama 4 tahun.

$$\begin{aligned}
 \text{Besaran Premi} &= \frac{\text{Uang Pertanggungan}}{1000} \times \text{Tarif Kontribusi} \\
 &= \frac{150.000.000}{1000} \times 13.02 \\
 &= 150.000 \times 13.02 \\
 &= 1.953.000
 \end{aligned}$$

Biaya premi yang harus dibayarkan Ny Sri Mayleni adalah sebesar Rp 1.953.000 jumlah tersebut merupakan premi yang harus dibayarkan selama 4 tahun kedepan. Jika masa asuransi ini habis kedepannya tergantung dari pihak peserta apakah ingin memperpanjang kontrak dan memperbarui dan melanjutkannya atau tidak. Selama masa cover terjadi risiko maka pembiayaan Ny Sri Meylani akan di cover oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung. Artinya semakin besar usia, semakin besar pembiayaan yang dilakukan dan semakin lama masa asuransi maka premi yang harus dibayarkan oleh nasabah juga akan semakin besar.

## 2. Produk Individu Mikro

Tabel premi bruto di gunakan untuk menghitung besaran premi pada produk perbankan sedangkan produk mikro dan produk sekolah sudah memiliki ketetapan dari perusahaan dan tidak mengalami perubahan. Pada produk mikro premi yang ditetapkan relatif murah dan terjangkau di mana pada produk mikro besar premi ini hanya Rp 50.000 untuk masyarakat umum baik usia muda ataupun lanjut usia besaran premi tidak berubah dan tetap sama dengan masa cover minimum satu tahun. Jika selama masa asuransi terjadi risiko kepada nasabah maka pihak asuransi akan mengcover nasabah tersebut, apabila terjadi risiko meninggal dunia biaya yang akan dicover dari premi yang dibayarkan adalah sebesar Rp 10.000.000, jika nasabah mengalami kecelakaan (cacat tetap) biaya yang akan di cover dari premi yang dibayarkan adalah sebesar Rp 20.000.000.

## 3. Produk Sekolah/ Universitas

Pada produk sekolah ini merupakan produk kumpulan yang di tujuan kepada sekolah-sekolah ataupun universitas yang dimana produk ini memberikan jaminan kepada siswanya jika siswanya mengalami kecelakaan ataupun meninggal dunia. Pada produk Sekolah/Universitas PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung memberikan asuransi Beasiswa dimana jika siswa ini mengalami kecelakaan atau kematian klaim akan diberikan kepada hak warisnya jumlah yang akan diberikan sebesar

Rp 5. 000.000 , apabila orang tuanya yang meninggal maka UKT/SPP Siswa yang di cover akan di bayarkan oleh pihak Asuransi.

Dalam melakukan perhitungan premi pada produk sekolah ini PT Asuransi jiwa syariah memberikan ketetapan premi dengan jumlah Rp 15.000 kepada setiap siswa yang di cover dari sekolah atau universitas yang bekerjasama dengan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin. Pada produk sekolah ini ketentuan minimum siswa atau anggota yang harus di daftarkan pihak sekolah sebanyak 40 orang. Dengan begitu tarif premi Rp 15. 000 di kalikan dengan banyak nya jumlah yang akan dicover sesuai dengan kesepakatan pihak sekolah.

a. Contoh simulasi premi pada sekolah Al- Kautsar, jika jumlah siswa yang di cover PT Asuransi Jiwa Syariah tergantung kesepakatan dengan kepala sekolah. Dari hasil wawancara dengan pimpinan cabang Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung, Sekolah SMA Al-Kautsar mangasuransikan semua siswa nya dari kelas 1-3. Di mana jumlah siwa pada SMA Al-Kautsar yang di asuransikan mencapai 1.645 orang dengan ketentuan premi sebesar Rp 15.000 setiap siwanya.<sup>131</sup>

$$\begin{aligned}\text{Jumlah Premi} &= \text{Besaran premi} \times \text{Jumlah Siswa} \\ &= 15.000 \times 1645 \\ &= 24.675.000\end{aligned}$$

---

<sup>131</sup> Zakwan Efendi, Wawancara Dengan Pimpinan Cabang, PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, Bandar Lampung, 30 Maret 2019.

Biaya yang harus di bayarkan pihak sekolah kepada Asuransi Jiwa Syariah adalah sebesar Rp 24.675.000 Setiap tahunnya. Biaya tersebut merupakan biaya kontribusi/premi yang akan memberikan jaminan perlindungan kepada siswanya jika siswa tersebut mengalami kecelakaan atau meninggal dunia selama masa pertanggungan.

Alasan utama Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung menggunakan tabel premi bruto dan seleksi risiko ini bahwa tabel tersebut merupakan tabel yang digunakan dan ditetapkan oleh perusahaan pusat dan digunakan oleh seluruh cabang asuransi lainnya tidak hanya di bandar lampung. Selain itu penggunaan tabel premi ini juga memudahkan karyawan bagian marketing dalam melakukan perhitungan premi yang akan dibayarkan oleh nasabah. Penggunaan tabel premi bruto dan seleksi resiko dirasa cukup efektif dan efisien bagi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung dalam menghitung biaya premi.

Mengingat pada produk Pembiayaan/Perbankan dan produk Individu Mikro jika selama masa pertanggungan tidak ada klaim dari nasabah dan masa asuransi habis maka dana yang di bayarkan oleh nasabah tidak ada pengembalian. Premi yang dibayarkan akan dimasukkan atau diakumulasikan kedalam dana *tabbaru'*. Dimana dana *tabbaru'* ini nantinya akan digunakan sebagai dana tolong menolong untuk nasabah lainnya yang mengalami musibah. Tabel premi bruto digunakan untuk menghitung besarnya premi pada setiap produk dimana pada asuransi ini

hanya premi yang di bebaskan kepada nasabah tidak ada perhitungan inters (bunga) dan biaya oprasional per nasabah, khusunya untuk produk perbankan dan produk individu. Sedangkan pada produk sekolah ada nama nya bagi hasil dimana bagi hasil ini hanya ada pada produk kumpulan. Besarnya bagi hasil ini sesuai dengan kesepakatan dari pihak sekolah dan asuransi, dana bagi hasil ini nantinya akan di masukkan kedalam kas.

#### **B. Penentuan Segmentasi Pasar Berdasarkan Produk Yang Ditawarkan Oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin**

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perasuransian syariah yang melayani di bandar lampung. Dimana PT Asuransi Jiwa Syariah ini menawarkan berbagai jenis produk yang dapat digunakan oleh berbagai kalangan masyarakat, produk yang ditawarkan ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik kepada masyarakat, perusahaan maupun pihak lainnya. Berdasarkan data yang diperoleh dari PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin bahwa produk yang dipasarkan oleh asuransi jiwa ini terdapat 3 produk utama yaitu produk perbankan/ pembiayaan, produk sekolah dan produk individu mikro. Setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya pasti menginginkan pengembangan dan perluasan jaringan pemasarannya.

Dalam memasarkan produk pastinya melewati pasar, pasar merupakan tempat bertemunya antara penjual dan pembeli. Dimana didalam pasar tidak hanya PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung tetapi juga terdapat banyak

pesaing lainnya yang juga menawarkan produk unggulan mereka. Menurut Philip Kotler (2009), perusahaan tidak dapat berhubungan dengan semua pelanggannya dipasar yang besar, luas, atau beragam. Tetapi mereka dapat membagi pasar seperti itu menjadi kelompok konsumen atau segmen dengan kebutuhan dan keinginan berbeda. Kemudian perusahaan harus mengidentifikasi segmen mana yang dapat dilayani dengan efektif. Perusahaan dalam menjual produknya ke konsumen membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan kriteria yang mereka inginkan. Pembagian pasar ini akan memudahkan perusahaan menentukan nasabah atau konsumen sasarannya.<sup>132</sup>

Dari sini dapat dilihat bahwa cara yang dapat dilakukan perusahaan dalam memasarkan produknya di pasar yang luas dan mengatasi persaingan yang ketat dari kompetitor lainnya adalah dengan menerapkan strategi pemasaran. Strategi yang dilakukan perusahaan diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan dan membuat produk yang ditawarkan diminati dan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung pada saat ini bukanlah asuransi jiwa syariah satu-satunya, banyak asuransi jiwa lainnya yang juga bergerak dibidang asuransi jiwa syariah. Untuk itu perusahaan harus lebih berhati-hati dalam menetapkan strategi pemasarannya, perusahaan dapat menarik jumlah nasabah yang banyak apabila memiliki citra yang baik dalam benak konsumen. Jika perusahaan memiliki citra yang baik dalam benak konsumen

---

<sup>132</sup> Agus Purnomo, *Analisis Pembayaran.....*, h. 208.

akan menumbuhkan kepuasan bagi pelanggan yang akan memberikan manfaat yang baik bagi perusahaan itu sendiri. Setiap pelanggan yang akan membeli produk pada perusahaan tertentu pastinya akan melihat perusahaannya terlebih dahulu, apakah perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik, citra dan produk yang unggul. Jika perusahaan tersebut sesuai dengan kriteria dari konsumen, pastinya konsumen akan secara alami tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut.

Dengan melakukan segmentasi pasar yang tepat dapat dikatakan bahwa secara umum perusahaan mempunyai motivasi untuk mempertahankan maupun meningkatkan penjualan yang lebih lagi kedepannya agar operasi perubahan dalam jangka panjang dapat berkelanjutan dan kompetitif. Segmentasi pasar membantu perusahaan dalam memasarkan produknya sesuai dengan kemampuan dari perusahaan, dan sasaran konsumen yang diinginkan.

Variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar konsumen terdiri dari berbagai sudut pandang seperti:

1. Segmentasi berdasarkan Geografik, yaitu: Segmentasi yang melihat dan memperhatikan baik itu Jenis Bangsa, Provinsi, Kabupaten, Maupun Kecamatan.
2. Segmentasi berdasarkan Demografik, yaitu: melihat berdasarkan dari, Jenis kelamin dan Golongan Umur, Ukuran keluarga, Daur hidup keluarga, Pekerjaan dan Pendapatan, Pendidikan, Agama, dan Ras, Kebangsaan dan Tingkat sosial.



3. Segmentasi berdasarkan Psikografik, yaitu: Kelas sosial, gaya hidup ataupun Karakteristik kepribadian.
4. Segmentasi berdasarkan Prilaku, yaitu: Pengetahuan, sikap, kegunaan dan tanggap terhadap suatu produk.<sup>133</sup>

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung melakukan pemasaran ke seluruh lampung dengan setiap wilayah memiliki penanggung jawab Masing masing. Penyebaran dilakukan agar pemasaran lebih efektif. Area Bandar Lampung di tanggung jawabi oleh bapak Zakwan Efendi selaku pimpinan cabang, kantor yang berada di bandar lampung merupakan kantor pusat cabang yang mengatur semua laporan atau kegiatan di berbagai outlate yang didirikan diseluruh lampung.

Berdasarkan hasil wawancara dan fakta yang ditemukan dilaporkan bahwa segmentasi pasar yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung yaitu berdasarkan geografik dan demografik. Segmentasi pasar berdasarkan geografik Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung memfokuskan pemasaran berdasarkan wilayah yang sudah ditentukan dimana disetiap wilayah perusahaan memfokuskan penyebaran produknya ke Perbankan syariah , lembaga sekolah dan masyarakat umum yang berada di sekitar Bandar Lampung. Berikut ini merupakan data penyebaran pemasaran berdasarkan geografis, dimana PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung melakukan kerja sama dengan berbagai Bank , lembaga

---

<sup>133</sup> Kasmir, *Manajemen.....*, h. 208-209.

sekolah dan Masyarakat umum yang ada di Bandar Lampung untuk menjual produknya.

**Tabel 11**  
**Segmentasi Berdasarkan Geografis**  
**Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung**

Segmentasi	Target Pasar	Jenis produk	Mitra (Captive/Non Captive)
Geografis	Wilayah Bandar Lampung	Perbankan/ Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. BSM Kalianda</li> <li>2. BSM KCP Kedaton</li> <li>3. BSM KCP Teluk Betung</li> <li>4. BRIS KC Tanjung Karang</li> <li>5. BNIS KC Tanjung Karang</li> <li>6. BPRS Bandar Lampung</li> <li>7. BPRS Kota Bumi Cabang Bandar Lampung</li> <li>8. BPRS Mitra Agro Usaha</li> <li>9. BPRS Aji Caka</li> <li>10. BPRS Swadaya Anugrah Utama</li> <li>11. BPRS Sakai Sambayan</li> <li>12. BPRS Tani Tulang Bawang</li> <li>13. BPRS Lampung Barat</li> <li>14. BPRS Kota Bumi Cab Tulang Bawang</li> </ol>

		Sekolah/ Universitas	1. SMK Gading Rejo 2. SMA Gedong Tataan 3. SMA Al Kausar 4. Politeknik Negeri Lampung
		Individu/Mikro	Masyarakat Umum di Bandar Lampung

Sumber Data: *PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung Tahun 2018*

Berdasarkan data diatas memperlihatkan bahwa segmentasi pasar berdasarkan geografis menggambarkan bahwa dalam memasarkan produknya PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung memfokuskan pemasaran kepada perbankan dan lembaga sekolah. Dimana pihak asuransi menjalin kerjasama dengan perbankan syariah dan lembaga sekolah yang ada di bandar lampung untuk menawarkan produk yang dimiliki perusahaan tersebut. Dalam melaksanakan segmentasi pasar dan kerja sama PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung memiliki 2 jenis kerja sama yaitu captive dan non captive , captive merupakan perbankan atau sekolah yang sudah melakukan kerjasama dengan asuransi pusat dan cabang hanya meneruskan kerjasamanya. Sedangkan non captive adalah perbankan atau sekolah yang belum bekerjasama dengan pusat kantor cabang yang harus mencari perbankan atau sekolah untuk memasarkan produk yang di miliki.<sup>134</sup>

<sup>134</sup> Zakwan Efendi, Wawancara Dengan Pimpinan Cabang, PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, Bandar Lampung, 30 Maret 2019.

Penerapan segmentasi pasar berdasarkan demografi yang diterapkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung, merupakan langkah tepat yang dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya dengan segmentasi pasar berdasarkan demografi ini perusahaan lebih dapat mengetahui dan mengukur target sasaran yang akan dituju. Dimana dalam segmentasi pasar berdasarkan demografi, perusahaan melihat berdasarkan dari, jenis kelamin , golongan umur, ukuran keluarga, daur hidup keluarga, pekerjaan dan pendapatan, Pendidikan, Agama, Ras, Kebangsaan dan Tingkat sosial.<sup>135</sup> Berikut adalah gambaran segmentasi berdasarkan demografi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin

**Tabel 12**  
**Segmentasi Berdasarkan Demografis**  
**PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung**

<b>Segmentasi</b>	<b>Target Pasar</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jenis Produk</b>	<b>Keterangan</b>
Demografis	Usia 20-74 Tahun	Perempuan/ Laki-laki	Perbankan/ Pembiayaan	Berorientasi dan fokus kepada Bank dan nasabah bank yang terdiri dari berbagai kalangan, status sosial, agama, pekerjaan, pendapatan dan pendidikan.

<sup>135</sup> Kasmir, *Pemasaran.....*, h. 101.

	Usia 16-26 Tahun	Perempuan/ Laki-laki	Sekolah/ Universitas	Berorientasi dan fokus kepada Sekolah/Universitas yang terdiri dari kumpulan minimal 40 orang
	Usia 20-64 Tahun	Perempuan/ Laki-laki	Individu Mikro	Berorientasi kepada masyarakat umum yang terdiri dari berbagai kalangan yang berada di bandar lampung

Dengan Menerapkan Segmentasi Pasar Berdasarkan Demografis PT asuransi Jiwa Syariah Al Amin memiliki gambaran secara umum kepada siapa produk yang mereka miliki akan tawarkan, dengan melihat umur, jenis kelamin dan kebutuhan yang diinginkan dari setiap kalangan masyarakat . Fokus utama Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung adalah memasarkan produk perbankan/pembiayaan dan produk kumpulan seperti universitas dan sekolah dimana kedua produk ini merupakan produk yang memiliki penyebaran produksi paling banyak serta memberikan prospek dan kontribusi yang baik kedepannya bagi perusahaan.

Pada produk perbankan dimana nantinya produk yang dimiliki oleh Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung ini ditawarkan kepada pihak Bank, nantinya pihak perbankan akan menawarkan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan tersebut apakah pembiayaan yang mereka lakukan ingin diasuransikan atau tidak. Jika nasabah menginginkan pembiayaan yang mereka ambil untuk diasuransikan maka pihak Bank akan memberitahu pihak asuransi untuk mengasuransikan/mengcover nasabahnya. Semua data yang diperlukan oleh asuransi dan premi yang dibayarkan akan diberikan oleh pihak bank. Oleh karena itu pihak asuransi tidak perlu melihat bagaimana status sosial, kepribadian dari nasabah semua itu sudah di lihat oleh pihak perbankan , pihak asuransi hanya bertugas mengcover nasabah yang di daftarkan oleh pihak bank.

Begitu pula dengan produk sekolah pihak PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung hanya melihat dan mensurvei apakah sekolah yang ingin melakukan kerja sama dengan mereka memiliki prospek yang baik kedepannya dan apakah jumlah siswa-siswi dari sekolah tersebut memenuhi kriteria jika semua survei yang dilakukan sesuai dengan syarat maka sekolah tersebut akan di cover oleh asuransi. Sedangkan untuk produk individu jika ada nasabah yang menginginkan di cover oleh perusahaan maka akan di cover langsung, mengingat pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung tidak memiliki sistem agen jadi jika nasabah yang ditawarkan asuransi ingin mengasuransikan dirinya maka oleh pihak asuransi akan langsung di proses.

**C. Keterkaitan antara perhitungan premi dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung**

Laba ataupun keuntungan adalah yang dicari setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya. Laba bisa didapat secara optimal dari bagaimana perusahaan tersebut mengelola dan menjalankan setiap fungsi dari perusahaan nya sesuai dengan prosedur. Dimana laba (*Income*) merupakan perbedaan antara realisasi pendapatan yang didapat dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan itu.<sup>136</sup>

Menurut Belkaoui definisi tentang laba itu mengandung lima sifat, yaitu:

- a. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi, yaitu timbulnya hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil tersebut.
- b. Laba didasarkan pada postulat “periodik” laba itu, artinya merupakan prestasi perusahaan itu pada periode tertentu
- c. Laba didasarkan pada prinsip *revenue* yang memerlukan batasan tersendiri tentang apa yang termaksud hasil.
- d. Laba memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.<sup>137</sup>

Laba dihasilkan dari produk ataupun investasi yang dimiliki oleh perusahaan, produk merupakan bagian terpenting dari sebuah perusahaan dimana PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung memiliki tiga jenis

---

<sup>136</sup> Sofyan Syafari Harahap, *Teori Akuntansi*....., h. 299-304.

<sup>137</sup> *Ibid*, h. 305



produk yang di pasarkan yaitu produk perbankan/pembiayaan, produk sekolah/universitas (kumpulan), dan produk individu mikro. Produk-produk ini nantinya akan di jual kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan.

Setiap produk yang di pasarkan memiliki harga, dalam asuransi harga pada setiap produk dinamakan premi. Premi merupakan harga yang harus dibayarkan oleh setiap nasabah yang mendaftarkan diri nya dalam asuransi. Penetapan besarnya tarif premi tidak ditentukan oleh pemerintah, karena diserahkan pada mekanisme pasar yang berlaku. Namun pada dasarnya tarif premi menurut aturan pemerintah harus memenuhi beberapa unsur tertentu.

Pada asuransi jiwa umumnya, perhitungan biaya premi yang akan mempengaruhi dana klaim tergantung pada beberapa faktor antara lain. *Pertama*, jenis produk asuransi yang ditawarkan baik besar kecilnya premi tergantung dari karakteristik produk yang diinginkan oleh peserta. *Kedua*, lamanya masa asuransi jika peserta menginginkan santunan kebajikan yang besar dalam waktu yang singkat, tentu jumlah premi yang dibayarkan harus besar. *Ketiga*, Usia peserta semakin tua usia peserta yang berasuransi semakin besar pula premi *tabarru'* yang harus dibayarkan dibandingkan dengan peserta yang lebih muda usianya. *Keempat*, kesehatan peserta jika peserta memiliki masalah kesehatan setelah diperiksa kerumah sakit, maka peserta harus membayar premi *tabarru'* yang lebih besar, sehingga jika peserta ingin tabungannya besar maka ia harus membayar premi yang lebih besar dari pada peserta lain yang kesehatannya baik-

baik saja. *Kelima*, jumlah peserta tentu produk asuransi perorangan dengan produk asuransi kumpulan akan berbeda besaran premi yang harus dibayarkan.<sup>138</sup>

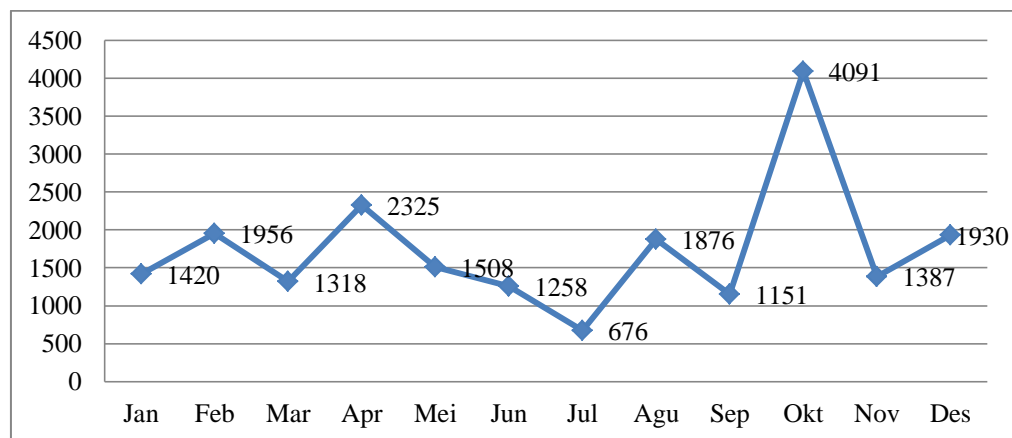
Oleh karena itu perhitungan premi harus dilakukan dengan tepat dan efektif karena premi merupakan kontribusi yang akan dibayarkan oleh nasabah yang bersangkutan. Dimana premi ini adalah dana yang nantinya akan dikelola oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung. Premi dari produk yang ditawarkan perusahaan asuransi ini memiliki jumlah yang relatif terjangkau hal ini bisa dilihat pada lampiran tabel 1 halaman 11. Harga premi pada produk pembiayaan ditentukan dengan perhitungan terlebih dahulu dengan melihat besaran uang pertanggungan yang dimiliki, usia dan masa asuransi dari nasabah tersebut, kemudian besaran premi pada produk individu mikro sebesar RP 50.000 dan Rp 15.000 untuk produk sekolah/universitas (kumpulan).

Sebelum harga pada setiap produk yang dimiliki oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung ditawarkan kepada masyarakat luas pastinya oleh pihak perusahaan akan dikonsep dan di perhitungkan dengan matang. Agar harga yang ditawarkan mampu menarik perhatian dari konsumen dan mampu bersaing dengan kompetitor. Jika harga yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi ini terjangkau dan mampu menarik perhatian dari konsumen, maka konsumen tersebut akan tertarik dengan produk yang ditawarkan dan secara otomatis konsumen tersebut akan menjadi nasabah dari PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung. Ini akan berdampak pada peningkatan

---

<sup>138</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga .....*, h. 281.

jumlah nasabah di perusahaan asuransi tersebut. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini dimana tabel ini memperlihatkan jumlah nasabah pada tahun 2018:



**Gambar 6**  
**Grafik Jumlah Peserta PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung Tahun 2018**

Data diatas menunjukkan bahwa jumlah dari nasabah yang bergabung pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung setiap bulannya mencapai 1000 nasabah, hal ini menunjukkan bahwa produk yang di tawarkan oleh perusahaan asuransi cukup diminati oleh konsumen, dengan melihat total keseluruhan nasabah pada tahun 2018 mencapai 20.896 nasabah. Perusahaan menggunakan perhitungan biaya preminya menggunakan tabel premi bruto dan tabel seleksi risiko. Dimana kedua tabel ini oleh pihak PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung di rasa cukup efektif dan efisien dalam menetapkan harga yang akan di tawarkan kepada konsumen, hal ini juga memberikan

kemudahan kepada karyawan bagian marketing dalam melakukan perhitungan penetapan biaya premi.

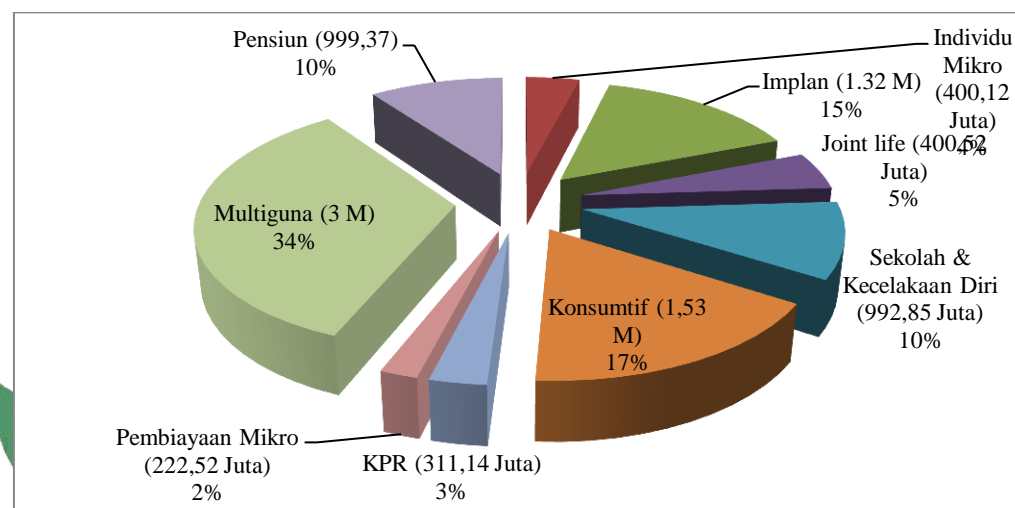
Dengan melakukan perhitungan menggunakan kedua tabel tersebut PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung mengharapkan kemudahan dan kepuasan kepada konsumen terhadap harga yang ditawarkan. Dengan begitu diharapkan penggunaan tabel premi bruto dan seleksi risiko ini nantinya akan memberikan prospek keuntungan atau laba yang akan diperoleh oleh perusahaan semakin meningkat.

#### **D. Keterkaitan antara segmentasi pasar dengan besarnya laba yang didapat oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Bandar Lampung**

Menurut Sartono (2000), Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Dalam memasarkan produknya PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung harus memilih segmentasi pasar yang tepat, kemana arah produk tersebut akan di pasarkan, siapa saja sasaran dari produk yang akan ditawarkan dan seberapa besar keunggulan produk yang dimiliki dibandingkan dengan produk kompetitor. Perusahaan harus mengetahui dan menganalisis semua itu.

Dalam memasarkan produknya ada dua jenis segmentasi pasar yang dilakukan oleh perusahaan asuransi yaitu secara demografis dan geografis, dimana perusahaan asuransi memasarkan berdasarkan wilayah yang sudah ditentukan sebelumnya. dengan memasarkan produk lebih memfokuskan

pemasaran ke produk perbankan/pembiayaan dan produk kumpulan.,Dimana target sasaran Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah Perbankan syariah yang ada diBandar lampung serta nasabah perbankan syariah itu sendiri dan sekolah ataupun universitas yang ada di bandar lampung. Hal ini terlihat dari penjualan/penyebaran produk selama tahun 2018:



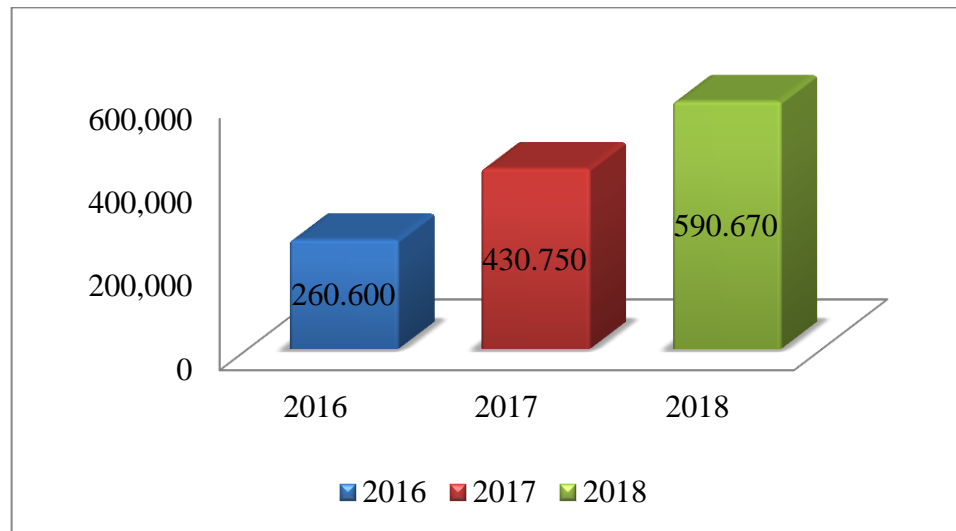
**Gambar 7**  
**Grafik Produksi Penyebaran Produk pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung Tahun 2018**

Dari data di atas dapat dilihat bahwa produksi penyebaran produk yang paling banyak adalah produk pembiayaan/perbankan, dimana produk pembiayaan perbankan memiliki persentase penjualan/penyebaran sebanyak 86%. Sedangkan pada produk sekolah besaran persentase penjualan hanya sebesar 10% dan produk individu sebesar 4%. Data di atas menunjukkan bahwa segmentasi utama yang dikembangkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Bandar Lampung adalah menargetkan kepada nasabah-nasabah perbankan syariah yang

ada di Bandar Lampung dengan melakukan kerjasama dengan bank yang bersangkutan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pendapatan laba terbesar PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung di dapatkan dari produk pembiayaan atau perbankan.

Oleh karena itu jika penetapan harga/premi pada produk-produk yang akan di pasarkan itu tepat dan mampu bersaing dengan kompetitor serta segmentasi pasar yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lmpung sesuai dengan sasaran dan target penyebaran produksi. Maka profit yang akan diperoleh perusahaan juga akan maksimal.

Hal ini memperlihatkan bahwa segmentasi pasar yang dilakukan oleh perusahaan cukup efektif dan produk yang dimiliki oleh perusahaan juga cukup diminati oleh nasabah. Melihat jumlah dari nasabah pada tahun 2018 mencapai 20.896 nasabah dan penyebaran produksi produk mencapai 7.896 M. Hal tersebut tentunya dapat mempengaruhi pendapatan atau profitabilitas dari perusahaan. Dilihat dari penyebaran produksi dan jumlah dari nasabah Perkembangan laba pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin ini mengalami peningkatan dari tahun ke tahun hal tersebut dapat dilihat dari perkembangan laba dan underwriting dari perusahaan sebagai berikut:



**Gambar 8**  
**Grafik Pertumbuhan Laba dan Surplus Underwriting PT Asuransi**  
**Jiwa Syariah Al Amin (Dalam Jutaan Rupiah)**

Data diatas menunjukkan Pada tahun 2018 laba perusahaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung sebesar 590 juta, laba pada tahun ini mengalami peningkatan yang cukup signifikan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Jika penjualan produk pada PT Asuransi Jiwa Syariah semakin meningkat dan harga yang dibayarkan oleh nasabah sesuai maka keuntungan atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan asuransi akan maksimal. Artinya segmentasi yang dilakukan oleh perusahaan sesuai dengan target sasaran yang dituju dan produk yang di pasarkan mampu bersaing baik dari jaminan kualitas ataupun harga yang di tawarkan oleh perusahaan diminati oleh nasabah. Selain itu besar kecil nya laba juga dipengaruhi dari pengurangan biaya-biaya oprasional serta



banyak atau sedikitnya klaim yang di ajukan oleh nasabah PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung, dalam mengatasi atau pembayaran klaim ditutupi dari dana *tabbaru*, dana *tabarru* ini merupakan dana/premi yang dibayarkan oleh nasabah yang menjadi nasabah Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat diperoleh kesimpulan:

1. Model perhitungan biaya premi pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung untuk produk pembiayaan/perbankan berdasarkan tabel premi bruto Syariah Pembiayaan Al Amin up menurun Per usia Per 1000 uang pertanggungan dan tabel seleksi risiko. Sedangkan pada produk individu dan kumpulan penetapan premi memiliki ketetapan dan tidak mengalami perubahan, untuk produk sekolah/universitas (kumpulan) premi yang telah ditetapkan dikalikan dengan jumlah peserta yang didaftarkan oleh sekolah. Tabel premi bruto dan seleksi risiko merupakan tabel yang ditetapkan dan digunakan oleh kantor pusat dan seluruh cabang asuransi untuk memperhitungkan biaya premi. Penggunaan tabel premi bruto dan seleksi risiko menurut perusahaan dapat memudahkan dan mempercepat perhitungan premi serta lebih efektif dan efisien. Semakin tua usia dan semakin lama masa asuransinya maka biaya premi yang akan dibayarkan juga akan semakin besar.

2. Segmentasi pasar terhadap produk tertentu yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Cabang Bandar Lampung difokuskan kepada produk perbankan/pembiayaan dengan target sasaran nasabah perbankan syariah yang berada di bandar lampung dan produk Sekolah/Universitas (kumpulan) dengan ketentuan peserta minimum 40 orang.
3. Dengan mengcover produk perbankan/pembiayaan, sekolah dan individu yang dimana ketiga produk tersebut memiliki harga/ premi, premi tersebut yang akan dibayarkan oleh nasabah yang di cover oleh asuransi dan akan dikelola oleh perusahaan asuransi. Dengan melakukan penetapan dan perhitungan premi yang tepat maka harga premi yang dimiliki dapat bersaing dan lebih diminati oleh nasabah. Tujuan utama PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung menggunakan perhitungan tabel premi bruto dan seleksi risiko merupakan langkah yang digunakan oleh perusahaan asuransi untuk memberikan harga yang terjangkau dan sesuai dengan keinginan dari konsumen serta untuk meningkatkan perolehan labanya.
4. Pemilihan segmentasi pasar yang tepat kemana produk yang dimiliki akan di pasarkan dan siapa target sasaran nya dapat membantu menentukan pendapatan laba perusahaan secara maksimal. Dimana penyebaran produksi pada produk pembiayaan mencapai 86% , produk sekolah mencapai 10% dan produk individu mencapai 4%, hal ini membuktikan segmentasi pasar yang dilakukan oleh perusahaan sesuai dengan sasaran yang dituju. Laba di

dapatkan dari nasabah pemegang polis yang melakukan kerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung

## **B. Saran**

1. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung untuk lebih mengembangkan pemasarannya dan juga memfokuskan pemasaran untuk produk individu meskipun tidak menjalankan pemasaran dengan prinsip *door to door*. Jadi perusahaan asuransi tidak hanya berfokus kepada produk pembiayaan dan Sekolah/Universitas saja.
2. Kerjasama yang dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung ke lembaga Sekolah/Universitas masih terbilang sedikit. Seharusnya Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung meningkatkan kerjasama dengan pihak sekolah/universitas yang ada di bandar lampung mengingat di Bandar Lampung banyak sekali jumlah sekolah dan universitas yang potensial. dengan begitu semakin banyak produk yang akan mereka tawarkan ke lembaga-lembaga pendapatan/laba yang mereka peroleh juga akan semakin besar.
3. Pada penelitian ini hanya berfokus pada satu asuransi saja. Saran untuk penelitian selanjutnya untuk lebih mengembangkan penelitian, dapat dilakukan dengan membandingkan atau melihat cara perhitungan premi perusahaan asuransi lainnya tidak hanya berfokus pada satu asuransi syariah saja.

Sebab disetiap perusahaan asuransi pasti memiliki ketentuan perhitungan premi yang berbeda. Serta bisa juga mengkaji lebih dalam bagaimana sitem pembayaran klaim yang di lakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Bandar Lampung dan pengelolaan dana *tabbaru* pada asuransi tersebut.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

Ali Hasan, *Asuransi dalam Prespektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta; Prenada Media, 2004).

Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta; Graha Ilmu, 2010).

Darmawi Herman, *Manajemen Asuransi*, Ed. 1, Cet. 4 (Jakarta:PT Bumi Aksara, 2006).

Harahap Sofyan Syafari, *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi Ke 10, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008).

Hasan Iqbal, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian & Aplikasinya* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002).

Huda Nurul, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* Cet Pertama, (Jakarta; PrenadaMedia Group, 2010).

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Pusat Bahasa (Jakarta, Pusat Bahasa, 2008).

Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012).

-----, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012).

-----, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana Prenanda Media Group, 2010).

Kuat Ismanto, *Asuransi Perspektif Maqasid Asy-Syariah*, (Yogyakarta; Pustaka Pelajar, 2016),

Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh & keuangan* (Yogyakarta; UPP STIM YKPN, 2014).

Mulyawan Setia, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015).

Rivai Veithzal Andria Permata, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).

Soemitra Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009).

Subramanyam, John J. Wild, *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi 10 Buku 2 (Jakarta: Salemba Empat, 2008).

Salim Abbas, *Asuransi & Manajemen Risiko* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2012)

Sangadji Mamang Etta, Sopiah, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2010).

Subramanyam, John Wild, *Analisis Laporan Keuangan Financial Statment Analysis*, Edisi 10 (Jakarta; Salemba Empat, 2013).

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Cet, XIV, Bandung, 2011.

Sula Syakir Muhammad, *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta; Gema Insani, 2004).

Wild John, Subramanyam, Robert Halsey, *Financial Statement Analysis Analisis Laporan Keuangan*.

Zainuddin, *Hukum Asuransi Syariah*, Ed. 1. Cet. 2. (Jakarta; Sinar Grafika, 2016).

### **Fatwa dan Undang-Undang**

Departemen Agama RI, *Al-Quds Al-Quran Tafsir Bil Hadis* (Bandung: Cordoba, 2013)



Fatwa No 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

### **Jurnal**

Purnomo Agus, “Analisis Pembayaran Premi Dalam Asuransi Syariah” (*Journal of Islamic Economics*, Vol. 1 No. 1 (Januari 2017)).

Putra Eka Lucky, “Penentuan Premi Untuk Polis Asuransi Bersama”, *Jurnal Matematika UNAND*, Vol. 3 No. 1.

Setiowati Dini Fransiska, “Analisis Penetapan Harga Produk Industri Meubel di Desa Pandan Sari Selatan Kecamatan Suko Harjo Dalam Prespektif Ekonomi Islam”, (Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018).

Stella Maryana Belwawin, Bambang Susanto & Tundjung Mahatma, “Analisis Perhitungan Premi Asuransi Pendidikan Menggunakan Metode Anuitas dan Metode Gompertz”, Prosiding Seminar Nasional Sains dan Pendidikan Sains IX, Fakultas Sains dan Matematika UKSW, Salatiga, Vol. 5 No. 1 (21-Juni-2009).

Sugeng Soedibjo & Rachma Fitriati, “Penetapan Target Premi Asuransi Jiwa Syariah untuk Mencapai Titik Impas dengan Pendekatan Model Profit Testing”, *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*, Vol. 16 No. 2 (Mei-Agustus 2009)

Turfa Ridwana “Metode Aggregate Cost Untuk Perhitungan Premi Tahunan Dana Pensiun Pada Asuransi jiwa”, (Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makasar, 2018).

### **Wawancara**

Efendi Zakwan, Wawancara Dengan Penulis, PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, Bandar Lampung, 30 Maret 2019

**Sumber on line**

<http://alamin-insurance.com/profile/> Tersedia Online, di akses pada 28 Maret 2019

“Model” (On-Line), tersedia di: <http://kbbi.web.id/penerapan.htm> (29 Januari 2019)

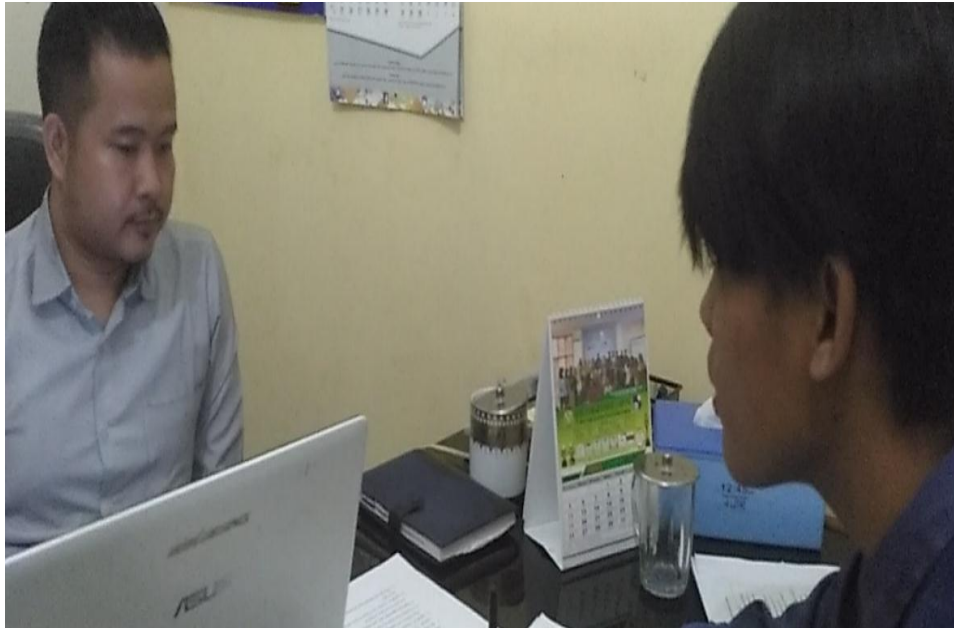
Pasal 246 KUHD (On-line), tersedia di; <http://hukum.unsrat.ac.id/uu/kuhd.htm> (16 Maret 2019).





**Lampiran-Lampiran**

1. Wawancara dengan Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin



2. Wawancara dengan Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin



3. Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung  
Memberikan Penjelasan dari Pertanyaan yang diajukan



4. Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung  
Memberikan Penjelasan dari Pertanyaan yang diajukan





5. Pimpinan Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung  
Memberikan Penjelasan dari Pertanyaan yang diajukan



6. Foto di depan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung



7. Foto di PT Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN Bandar Lampung



8. Foto dengan Bapak Zakwan Efendi Pimpinan Cabang

